DŽONS VIRAPENS

BLAKUSPARĀDĪBA: NĀVE

BIJUŠĀ
FARMĀCIJAS INDUSTRIJAS
DARBINIEKA GRĒKSŪDZE

SHOUT
SHARE
IT

Annotation

Džons Virapens
Blakusparādība: Nāve
Bijušā farmācijas industrijas darbinieka grēksūdze

Šī grāmata atsedz farmācijas industrijas aizkulises un atklāj šokējošus faktus: korupciju, krāpšanos zāļu reģistrācijas procesā, negodīgu tirgvedību un nepietiekami pārbaudītu medikamentu izraisītas blakusparādības… Visu šo negāciju iemesls ir vienkāršs: nauda.

Vai zinājāt, ka… *

…lielās farmācijas korporācijas ik gadu tērē milzu naudu, lai pārliecinātu ārstus parakstīt konkrētā uzņēmuma ražojumus?

…arī sabiedrībā pazīstami zinātnieki un ārsti dažkārt tiek piekukuļoti ar dārgiem ceļojumiem, dāvanām un naudu?

…ar daudzām zālēm ir veikti tikai īstermiņa klīniskie pētījumi? … ir medikamenti, kuru reģistrācijā sava loma bijusi kukuļošanai? … farmācijas industrija pati izgudro slimības un reklamē tās īpašās kampaņās, lai palielinātu medikamentu noietu?

…farmācijas industrija par saviem upuriem arvien biežāk izvēlas bērnus?

Dr. Džons Virapens 35 gadus strādājis dažādos starptautiskos farmācijas uzņēmumos. Savas karjeras augstākajā punktā viņš bijis uzņēmuma EliLilly Zviedrijas pārstāvniecības ģenerāldirektors. Dr. Virapens lieliski pārzina zāļu ražotāju izmantotās negodīgās tirgvedības metodes un zāļu reģistrācijas procesa netīro pusi. Kad sirdsapziņa un doma par mazā dēlēna nākotni vairs neļauj Virapenam klusēt, viņš saraksta šo grāmatu, kas katram liks padomāt divreiz, pirms ķerties pie kārtējās tabletes.

īpaša pateicība
manai ģimenei, kas pacieta mani laikā, kad rakstīju šo grāmatu.

Es veltu šo grāmatu neskaitāmajiem farmācijas industrijas upuriem un visiem tiem bērniem, kuri, cerams, nekad nekļūs par lielo farmācijas uzņēmumu izmēģinājuma trusīšiem, kas rij vienu tableti pēc otras. Ceru, ka ar šīm atmiņām varēšu sekmēt šo bērnu brīvību.

īpašs paldies Klārkam Beikeram un institūtam The Office of Medical and Scientific Justice, Inc. (www.OMST.org).

No angļu valodas tulkojis Māris Baltiņš
Noskannējis grāmatu un failu izveidojis Imants Ločmelis

•
• Satura rādītājs
• 2007. gada maijs

- Priekšvārds
- Es biju globāls spēlētājs
- Tirgvedība un kukuļošana
- Mana pagātne un mana dēla nākotne
- Tas viss ir tikai naudas jautājums
- Pamatotas bažas
- Grāmatas uzbūve
- 1. NODALA
- Kā es kļuvu par to, kas es esmu
- Bērnība Gajānā
- "Dari, ko tev lieku, vai arī…"
- Pirmoreiz Eiropā
- Pirmās pamācības pārdošanā
- Likteņa pavērsiens
- Žurnālu tirdzniecība Romā
- Uz Eiropas malu
- Klusēšanas nauda
- Labais vienrocis no Trāvemindes
- Manas jaunās mājas Zviedrija
- Popzvaigzne Džejs VI
- 2. NODALA
- Manas karjeras sākums farmācijas nozarē
- Kļūstu par farmācijas uzņēmuma pārstāvi
- Pārdošanas kvotas un paņēmieni
- Parādīt un pastāstīt
- Dāvanas ārstiem
- Ceļā uz panākumiem
- Ceļi, kas ved pie ārsta
- Uzticēšanās jautājums
- Atkal Romā
- 3. NODALA
- Iepazīšanās ar globāliem spēlētājiem
- Tirdzniecības pārstāvju apmācība virapena stilā
- Ceļā uz varas triumvirātu
- Viedokļa veidotāju uzpirkšana
- Ārsti triku meistari
- Grupas foto: viedokļa veidotāji
- 4. NODALA
- Benoksaprofēns pirmais dižpārdoklis uzsāk skrējienu
- Stratēģijas maiņa
- Uzpūsta reklāma
- Noklusēto nāves gadījumu hronoloģija
- 5. NODALA
- Vioxx® vai vēsture atkārtojas?

- Panesamības mīts
- Vēstures sniegtās mācības
- 6. NODALA
- Ārstu uzpirkšana
- Konferences
- Eli Lilly džeza festivāls
- Virapena izgājieni? Skaidras naudas plūsma Lilly
- Mans Prozac® stāsts
- Dižpārdokļa loģika
- Serotonīna teorija
- Reģistrācijas procedūra
- Medikamentu izstrāde
- Reģistrācijas procedūras vājās vietas
- Agrīnās tirgvedības aktivitātes
- Izplatīšanas klīniskie pētījumi iebarošanas pētījumi
- Apstiprinājums vai atteikums
- Automašīnā ar Sidniju Taurelu
- Spiediens pieaug
- Es uzpērku psihiatru
- Par ko domā psihiatri
- Brīnumainā zinātne viesnīcas numurā
- Sarunas par Prozac® cenu
- Mana cena nosaka standartu
- Svarīga ir tikai cena
- Kas ir depresija?
- Diagnostisko standartu mīkstināšana
- Lilly iekšējais ziņojums
- 27. protokols
- Protokola izpildes apturēšana
- Neveiksmes neskaitās
- Sarūkošs skaits
- Klīniskos pētījumus spēj pārciest tikai stiprākie
- No 11 000 līdz 286
- Ārstēšanas ilgums
- Ilgtermiņa ietekme
- Jaundzimušie ar abstinenci
- Nederīgie triecienveseri
- Nelietderība, kas labi zināma kopš 1984. gada
- Pozitīvs efekts nav nepieciešams
- Lielā krāpniecība ar serotonīnu
- 11. nodala
- Prozac® tiesas priekšā
- 25 000 mans murgu skaitlis
- 13. nqdala

- Prozac® vācijā (fluctin®) vai zviedrijas scenārijs?
- Vācijas Federālais veselības dienests (BGA) noraida fluoksetīnu
- Eli Lilly iesaista vācijas varas iestādes
- Kas ar ko vakariņoja?
- Bērni, kas lieto Prozac®
- Pārcelts darbā uz Puertoriko
- Augšup, augšup un tad prom
- Paaugstinājums uz nekurieni
- Pēdējā saruna ar Sidniju Taurelu
- Virapens pret Lilly
- Mana lieta tiek izklāstīta Zviedrijas prokuroram
- Likums ir viņu pusē
- 15. nodala
- Insulīns tā pati shēma
- Melnais saraksts kā ieteikuma vēstule
- Insulīns ētisks sākums
- Vai cilvēki ir labāki nekā cūkas?
- Hipoglikēmija
- Medikamentu trūkums
- Jaunā insulīna reģistrācija
- Patenti ļauj saglabāt augstas cenas
- Rīkļurāvēju sacensība
- Nekādu insulīna pildspalvu nabadzīgajām valstīm
- Desmit procenti man
- Dot, neko nesaņemot pretī
- Tukši solījumi
- 16. NODALA
- Ārpusindikāciju tirgvedība augšanas hormoni
- Nav simpātiju, nav kukuļu
- Augšanas hormoni un mūžīgā jaunība
- Miljoni soda naudās? Sīkums
- Ētikas standarti?
- Schering, Pfizer, Lilly un citi
- 17. NODALA
- Hiperaktivitāte jeb izdomātas slimības
- Slimības reklamēšana
- Apvērsto pierādījumu nasta
- Izplūdušas indikācijas
- Farmācijas industrija nosaka sociālos standartus
- Spiediens no apakšas
- Tādi nu bērni ir
- Heinriha Hofmaņa Niķīgā Filipa prototips
- Mazais Nikolā, Toms Soijers un citi
- Tirdzniecības pārstāvju loģika

- Laime tabletē
- Vai Prozac® vēsture atkārtojas ar Strattera®?
- Mani iebildumi pret ADHD reklāmu
- Depresija valstiska līmeņa slimība? Bērni kā iekārojamākais mērķis
- No anketas līdz sociālai fobijai
- Vecāku izslēgšana
- Apbrīnojamās diagnozes
- Vai Vācijā viss ir kārtībā?
- 19. NODALA
- Zyprexa®
- Nāves gadījumi ir uzņēmuma noslēpums
- 1,2 miljardu asv dolāru liela klusēšanas nauda
- Dezinformācija ārsta uzgaidāmajā telpā
- Veselības aprūpes sistēma ir inficēta ar korupciju
- Ko jūs varat darīt?
- Uzdodiet jautājumus savam ārstam vai farmaceitam
- Slimības pārbaude
- Medikamentu drošuma pārbaude
- Ārsta attieksmes pārbaude
- 22. NODALA
- Iespējamie risinājumi
- Farmācijas pasaules glosārijs
- Adreses
- Atsauces

Džons virapens
Blakusparādība: Nāve

,

Satura rādītājs

2007. gada maijs
Priekšvārds
Es biju globāls spēlētājs
Tirgvedība un kukuļošana
Mana pagātne un mana dēla nākotne
Tas viss ir tikai naudas jautājums
Pamatotas bažas
Grāmatas uzbūve
1. NODAĻA
Kā es kļuvu par to, kas es esmu
Bērnība Gajānā
"Dari, ko tev lieku, vai arī…"
Pirmoreiz Eiropā
Pirmās pamācības pārdošanā
Likteņa pavērsiens
Žurnālu tirdzniecība Romā
Uz Eiropas malu
Klusēšanas nauda
Labais vienrocis no Trāvemindes
Manas jaunās mājas Zviedrija
Popzvaigzne Džejs Vī
2. NODAĻA
Manas karjeras sākums farmācijas nozarē Kļūstu par farmācijas uzņēmuma pārstāvi Pārdošanas kvotas un paņēmieni Parādīt un pastāstīt Profils
Dāvanas ārstiem Ceļā uz panākumiem Ceļi, kas ved pie ārsta Uzticēšanās jautājums Atkal Romā
3. NODAĻA
Iepazīšanās ar globāliem spēlētājiem
Tirdzniecības pārstāvju apmācība Virapena stilā
Ceļā uz varas triumvirātu
Viedokļa veidotāju uzpirkšana
Ārsti triku meistari
Grupas foto: viedokļa veidotāji
4. NODALA
»
Benoksaprofēns pirmais dižpārdoklis uzsāk skrējienu Stratēģijas maiņa Uzpūsta reklāma
Noklusēto nāves gadījumu hronoloģija
5. NODAĻA
Vioxx*04* vai vēsture atkārtojas? Panesamības mīts Vēstures

sniegtās mācības
6. NODAĻA
Ārstu uzpirkšana
Konferences
Eli Lilly džeza festivāls
Virapena izgājieni? Skaidras naudas plūsma Lilly
7. NODAĻA
Mans Prozac® stāsts
Dižpārdokļa loģika
Fluoksetlns
Serotonīna teorija
Resni cilvēki ir lieliski
Reģistrācijas procedūra
Medikamentu izstrāde
Reģistrācijas procedūras vājās vietas
Agrīnās tirgvedības aktivitātes
Izplatīšanas klīniskie pētījumi iebarošanas pētījumi
Apstiprinājums vai atteikums
Automašīnā ar Sidniju Taurelu
Spiediens pieaug
Es uzpērku psihiatru
Par ko domā psihiatri
Brīnumainā zinātne viesnīcas numurā
Sarunas par Prozac* cenu
Mana cena nosaka standartu
Svarīga ir tikai cena
8. NODAĻA
Kas ir depresija?
Diagnostisko standartu mīkstināšana Lilly iekšējais ziņojums Robežu noteikšana
9. NODAĻA
27. protokols
Protokola izpildes apturēšana Neveiksmes neskaitās Sarūkošs skaits
Klīniskos pētījumus spēj pārciest tikai stiprākie
No 11 000 līdz 286
Ārstēšanas ilgums
Ilgtermiņa ietekme
Jaundzimušie ar abstinenci
Nederīgie triecienveseri
Nelietderība, kas labi zināma kopš 1984. gada
Pozitīvs efekts nav nepieciešams
Antidepresanti izraisa depresiju
10. NODAĻA

Lielā krāpniecība ar serotonīnu

11. NODAĻA

Prozac® tiesas priekšā

12. NODAĻA

25 000 mans murgu skaitlis

13. NODAĻA

Prozac® Vācijā (Fluctin®) vai Zviedrijas scenārijs? Vācijas Federālais veselības dienests (BGA) noraida fluoksetīnu

Eli Lilly iesaista Vācijas varas iestādes Kas ar ko vakariņoja? Bērni, kas lieto Prozac*

14. NODAĻA

Pārcelts darbā uz Puertoriko Augšup, augšup un tad prom Paaugstinājums uz nekurieni Pēdējā saruna ar Sidniju Taurelu

Virapens pret Lilly

Mana lieta tiek izklāstīta Zviedrijas prokuroram Izmaiņas Zviedrijas likumos Likums ir viņu pusē

15. NODAĻA

Insulīns tā pati shēma

Melnais saraksts kā ieteikuma vēstule

Insulīns ētisks sākums

Vai cilvēki ir labāki nekā cūkas?

Hipoglikēmija

Medikamentu trūkums

Jaunā insulīna reģistrācija

Patenti ļauj saglabāt augstas cenas

Rīkļurāvēju sacensība

Nekādu insulīna pildspalvu nabadzīgajām valstīm Desmit procenti man Dot, neko nesaņemot pretī Tukši solījumi

16. NODAĻA

Ārpusindikāciju tirgvedība augšanas hormoni Nav simpātiju, nav kukuļu Augšanas hormoni un mūžīgā jaunība Miljoni soda naudās? Sīkums Ētikas standarti? Schering, Pfizer, Lilly un citi

17. NODAĻA

Iliperaktivitāte jeb izdomātas slimības Slimības reklamēšana Apvērsto pierādījumu nasta

Izplūdušas indikācijas

Farmācijas industrija nosaka sociālos standartus Spiediens no apakšas Tādi nu bērni ir

Heinriha Hofmaņa Niķīgā Filipa prototips Mazais Nikolā, Toms Soijers un citi Tirdzniecības pārstāvju loģika Laime tabletē

Vai Prozac"" vēsture atkārtojas ar Strattera®? Mani iebildumi pret AI)HD reklāmu

18. NODALA

»

Depresija valstiska līmeņa slimība? Bērni kā iekārojamākais mērķis No anketas līdz sociālai fobijai Vecāku izslēgšana Apbrīnojamās diagnozes Vai Vācijā viss ir kārtībā?
19. NODAĻA
Zyprexa*m*
Nāves gadījumi ir uzņēmuma noslēpums 1,2 miljardu ASV dolāru liela klusēšanas nauda
20. NODAĻA
Dezinformācija ārsta uzgaidāmajā telpā Veselības aprūpes sistēma ir inficēta ar korupciju
21. NODAĻA
Ko jūs varat darīt?
Uzdodiet jautājumus savam ārstam vai farmaceitam Slimības pārbaude
Medikamentu drošuma pārbaude Ārsta attieksmes pārbaude
22. NODAĻA
Iespējamie risinājumi
EPILOGS PIELIKUMS
Farmācijas pasaules glosārijs
Adreses
Atsauces

2007. gada maijs

Mana stāsta īpatnība ir tā, ka ik reizi mainās tā sākums, un arī šis ievads ir kāda vēlākā ievada ievads. Turklāt droši vien līdz brīdim, kad šī grāmata piedzīvos atkārtotu izdevumu, būs noticis vēl daudz kas tāds, kas būs tik cieši saistīts ar manu pagātni, ka arī to nāksies pieminēt šajā grāmatā…

Diemžēl šķiet, ka teju vai baisais stāsts par manu pieredzi farmācijas industrijā joprojām turpinās. Šī stāsta patiesumu arvien no jauna apliecina pašreizējie notikumi, atkal un atkal liekot man atgriezties tajā spēles laukumā, kuru, kā man šķita, jau sen biju pametis uz visiem laikiem.

Pēdējais notikums: 2007. gada 25. februārī pīkst. 1.35 (tā liecina programmas Windows statistikas lodziņš) esmu ticis galā ar savu memuāru priekšpēdējo nodaļu. Ar konjaka glāzi rokā beidzot atslābstu, vērodams, kā lēnām aizveras datorprogrammas, pamazām norimst cietā diska un ventilatora radītie trokšņi un iestājas klusums. Klusuma čukstu pavadīts, es dodos uz guļamistabu pie sievas un mazā dēlēna.

Rīta agrumā mani izrauj no dziļa miega zvans no Atlantas Džordžijas štatā. Sasodītā laika zonu atšķirība! Klausules otrā galā ir neviens cits kā Endijs Vikerijs. Viņš ir viens no pazīstamākajiem un veiksmīgākajiem advokātiem tiesas prāvās, kas saistītas ar psihotropo zāļu ietekmi uz cilvēkiem ietekmi, ko parasti dēvējam nevainīgajā vārdā "blakusparādības". Savā stāstā pieminu šādas blakusparādības: pašnāvība, slepkavība un masu slaktiņš. Vikerijs ir gudrs vīrs, bet pat viņam neienāk prātā laika zonu atšķirība starp Amerikas Savienotajām Valstīm un manām mājām Dienvidvācijā. Tomēr esmu viņam to piedevis.

Endijs Vikerijs ir viens no tiem nedaudzajiem advokātiem, kam prāvās pret neticami spēcīgiem farmācijas uzņēmumiem izdevies sekmīgi aizstāvēt cietušo pusi. Vikerijs uzzināja par mani internetā, vietnē YouTube vērojot, kā iepazīstinu ar sevi kā ar bijušo uzņēmuma Eli Lilly & Company (ASV) darbinieku un paziņoju par šīs grāmatas tapšanu. Vikerijs uzreiz zināja, kas ir cilvēks, kuru viņš vēro sava datora ekrānā.

2007. gada 10. martā es lidoju uz Atlantu. Endijs Vikerijs ir uzaicinājis mani sniegt eksperta liecību tiesas prāvā par kādu pašnāvību ASV Upuri personiski nepazīstu un nezinu ari sīkākus viņa nāves apstākļus. Stāsta, ka viņš esot nošāvies. Upura uzvārdu Porters dzirdu pirmo reizi. "Kāds dīvains liecinieks," jūs droši vien domājat, un jums ir taisnība. Taču es esmu kas vairāk par liecinieku. Vikerijam ir daži pavedieni, kas viņa klientei, Portera atraitnei, šķiet būtiski, bet

viņam trūkst pierādījumu. Un te uz skatuves parādos es. Porters nepilnu nedēļu lietoja Prozacun zāles bija ietekmējušas šo vīrieti tik graujoši, ka, viņaprāt, vienīgā izeja bija nošauties. Porters bija veiksmīgs uzņēmējs, kas gan bija vērsies pie ārsta ar personiska rakstura problēmām, taču nekādi neietilpa pašnāvnieku riska grupā. Ārsts bija vienkārši izrakstījis ProzacTā teikt, tādu mazumiņu "omas uzlabošanai", neko vairāk. Pēc nedēļas Portera oma bija "uzlabojusies" tiktāl, ka viņš nošāvās.

10. marts ir sestdiena, un man ir tikai viena diena, lai aklimatizētos. Viss sāksies 12. martā. Veselas divas dienas man būs jāmērojas spēkiem ar diviem bijušās darbavietas farmācijas giganta Eli Lilly advokātiem. Viņu mērķis ir censties diskreditēt manu personību, lai padarītu manu liecību nevērtīgu; vislabāk, protams, ja tā vispār netiktu ņemta vērā. Tas, ko zinu un par ko varu liecināt, dodot patiesības zvērestu, ir sprādzienbīstams. Abi advokāti ir šeit tādēļ, lai šo bumbu neitralizētu.

Divas dienas no vietas viņi mani izprašņā, uzdodot detalizētus jautājumus par desmit un divdesmit gadus seniem notikumiem. Jūtos tā, it kā kārtotu dīvainu ieskaiti… Atmiņa mani nepieviļ, taču šis process prasa daudz nervu un pamatīgu koncentrēšanos. Viens no advokātiem ik pa laikam iziet no zāles, lai kādam piezvanītu un iegūtu informāciju, kas varētu iedzīt mani stūrī. Taču viņiem tas neizdodas. Lai gan šāda iztaujāšana ir bezgala nogurdinoša, stāstot patiesību, cilvēks vienmēr gūst virsroku. Melu tīkli ir saraujami, un savu stāstu es zinu pat ļoti labi. Lai cik ļodzīga būtu laipa, pār kuru Eli Lilly advokāti mani ved, es no tās nenokritu. Veselas divas dienas viņi cīnās ar mani, izmantojot visas iespējamās viltības.

Visbeidzot, it kā garāmejot izskan pats būtiskākais jautājums, un tam nav sakara ar faktiem.

- Virapena kungs, kādēļ jūs to visu darāt? Kādēļ jūs tik ļoti nodarbina pagātne? Kādēļ jūs nevarat to vienkārši aizmirst?

Pārguris, taču joprojām apņēmības pilns nolieku uz galda fotogrāfiju mana mazā dēlēna momentuzņēmumu.

- Lūk, kāpēc. Daru to nākotnes dēļ.

Vēsajā tiesas zālē uz mirkli iestājas kapa klusums. Neviens nesačukstas. Nenotiek stratēģiskas konsultācijas. Pieklust papīru čaboņa. Uz brīdi netiek aizskartas dokumentu mapes.

Divas dienas no vietas viņi ir dzenājuši mani pa pagātni kā vērsi pa Pamplonas ielām. Visu nākamo nedēļu vispār nespēju sakarīgi domāt. Viņi ir mani nokausējuši, bet ne sakāvuši. Manis teiktajā viņiem nav izdevies atrast nedz melus, nedz pretrunas, nedz ari ko citu nepatiesu. Viņi patur tiesības apstrīdēt manu liecību, bet tās tā arī neizmanto.

Un mana liecība joprojām ir spēkā. Endijs Vikerijs to izmantos,

aizstāvot Portera atraitni prāvā pret Eli Lilly. Tomēr kas zina, vai prāva maz notiks. Bieži vien šādas tiesas prāvas tiek apturētas brīdī, kad tās kļūst bīstamas farmācijas gigantiem, brīdī, kad tiem varētu nākties atklāt konfidenciālus dokumentus un vārds tiktu dots lieciniekiem, kas šos gigantus pazīst no iekšienes. Šajā brīdī Goliāta advokāti parasti dara itin visu, lai viņu kārtis netiktu atklātas, un cenšas lietu nokārtot viesnīcu pustumsā, apejot tiesu. (Dažreiz šādi tiek risinātas pat tās tiesas prāvas, kurās farmācijas uzņēmumi varētu uzvarēt, taču tad tiem nāktos publiski atzīt sev neglaimojošus faktus.)

Reti kurš cietušais spēj atteikties no farmācijas gigantu piedāvātajām naudas summām. Tā nu korporācijām nenākas atklāt savas vājās vietas, un farmācijas industrija saglabā ārēji nevainojamu tēlu, turpinot veikt "pētījumus cilvēces labā".

Lai kā šī tiesas prāva beigtos, tā nepalīdzēs jums atgūt vīru. Mierinājumam pieņemiet vismaz šo čeku, un kas zina varbūt kādudien jums izdosies sākt visu no jauna… Dzīve taču turpinās.

Lūk, tāda vai līdzīga būs šī saruna. Ja tā izdosies, tad visi centieni izmantot manu liecību būs bijuši velti.

Liecības protokols un videoieraksts tiks slēgts un aizzīmogots, un sabiedrība atkal neuzzinās, kas patiesībā notika, ka antidepresants Prozač" padarīja kādu cilvēku par slepkavu.

Neuzzinās?

Šobrīd jūsu rokās ir mana liecība, ko esmu papildinājis ar jauniem faktiem. Ja liecība, kuru nodevu 2007. gada martā Atlantā un kuras patiesumu esmu apliecinājis ar zvērestu, tiks nostumta tālā plauktā, patiesību par Prozač*6* un Porteru aizslaukot mēslainē, šī lieta daudz zaudēs. Taču mana liecība tikpat lielā mērā skar daudzas citas lietas. Ja atceraties, tolaik es neko nezināju par šo konkrēto lietu un uz Atlantu tiku uzaicināts kā eksperts psihotropo medikamentu un kukuļošanas jomā. Manis atklāto faktu nozīmība sniedzas pāri Portera lietas robežām. Pētot maniakālā slepkavas Čo Sjunga Ilui lietu (viņš bija izraisījis masu slaktiņu kādā universitātē Virdžlnijā), atklājās, ka viņš atradies psihiatriskajā uzskaitē; Varu iedomāties, ko tas nozīmē. Arī šajā lietā tiek šurpu turpu spriedelēts, vai tieši psihotropie medikamenti padarīja šo cilvēku par slepkavu. Lai šīs spekulācijas pārtrauktu, ir jāatklāj fakti un līdz ar tiem patiesība, ko neaizsedz pagaidu priekšraksti un vienošanās, kuras panāktas ārpus tiesas zāles.

Mans lidojums uz Atlantu un pašlaik iesāktās prāvas apliecina šī stāsta nozīmību.

Džons Virapens, 2007. gada maijā.

Priekšvārds

Zvēru teikt patiesību, visu patiesību, neko citu kā patiesību, un lai Dievs man palīdz.

Katru nakti ap manu gultu pulcējas spokainas ēnas. Parasti tas notiek agrās rīta stundās. Šie tēli sit galvu pret sienu un graiza sev rokas ar žiletes asmeni. Es pamostos sviedriem klāts. Netieši esmu līdzvainīgs šo cilvēku nāvē, un tagad viņu rēgi mani vajā.

Personiski nevienu neesmu nogalinājis, taču jūtos netieši vainīgs daudzu cilvēku nāvē. Esmu bijis instruments farmācijas industrijas rokās.

"Instruments?" jūs vaicāsiet. "Jā, es biju tikai instruments kā galdniekam āmurs." Jūs, iespējams, pasmīnēsiet, un jums būs taisnība. Es biju kas vairāk. Atšķirībā no āmura man bija sava griba. Taču, ja runājam atklāti, cik brīva patiesībā ir mūsu izvēle? Farmācijas industrijas veiktās manipulācijas ar gribu manā stāstā spēlē būtisku lomu. Vai ir vēl bīstamāks instruments par cilvēku, ar kura gribu kāds manipulē? Tā ir dvēseles pārdošana velnam.

Pašlaik esmu no šīs spēles izstājies. Kā indivīdam man necik svarīgas lomas nebija es biju tikai bandinieks. Svarīgi bija sekot industrijas diktētajiem noteikumiem. Šī spēle turpinās, tikai tagad manā vietā ir citi, kas dara to, ko savulaik darīju es.

Kā pacients jūs šajā spēlē vienmēr esat bandinieks tiesa, vissvarīgākais bandinieks. Spēle ir veidota tā, lai ievilktu tajā jūs un jūsu bērnus.

Šajā brīdī jūs, visticamāk, nodomājat, ka farmācijas industrija cilvēcei nes arī daudz laba: piemēram, veic pētījumus, lai radītu jaunas zāles. Jā, to industrijas pārstāvji stāsta pilnām mutēm, zāļu reklāmās attēlojot smejošus bērnus un vecus cilvēkus, kas skaistā, saulainā dienā bezbēdīgi ļaujas dejai. Tomēr šī aina neatbilst realitātei šīs līksmās reklāmas, maigi izsakoties, aizēno daži traipi.

• Vai zinājāt, ka lielās farmaceitiskās korporācijas ik gadu tērē aptuveni 35 00(M0 000 ASV dolāru uz vienu ārstu, lai pārliecinātu viņu izrakstīt pacientiem konkrētā uzņēmuma ražojumus?*1*

• Vai zinājāt, ka tā dēvētie viedokļa veidotāji un vadošie speciālisti sabiedrībā pazīstami zinātnieki un ārsti tiek piekukuļoti ar dārgiem ceļojumiem, dāvanām un naudu? Apmaiņā pret šo labvēlību viņi sniedz pozitīvus atzinumus par medikamentiem, lai kliedētu ārstu un pacientu pamatotās bažas, arī tad, ja zāļu smagās un pat nāvējošās blakusparādības kļuvušas zināmas plašākai sabiedrībai.

• Vai zinājāt, ka ar daudzām pirmoreiz reģistrētajām zālēm ir veikti tikai īstermiņa klīniskie pētījumi un nevienam nav ne jausmas, kā šie medikamenti ietekmēs pacientus, kas tos lietos ilgāku laika

posmu vai pat visu mūžu?

• Vai zinājāt, ka pētījumu gala ziņojumi un statistisko datu apkopojumi, kas jāiesniedz valsts iestādēm, veicot zāļu reģistrāciju, tiek nepārtraukti rediģēti, svītrojot no tiem informāciju par medikamentu blakusparādību izraisītajiem nāves gadījumiem?

• Vai zinājāt, ka farmācijas industrija finansē vairāk nekā 75 % no vadošajiem medicīnas darbiniekiem?

• Vai zinājāt, ka ir zāles, kuru reģistrācijā sava loma bijusi kukuļošanai?

• Vai zinājāt, ka farmācijas industrija pati izgudro slimības un reklamē tās īpašās reklāmas kampaņās, lai palielinātu savu produktu noietu?

• Vai zinājāt, ka farmācijas industrija arvien vairāk pievēršas tieši bērniem?

Nē. Daudzus no šiem faktiem jūs nevarējāt zināt, jo farmācijas industrijas interesēs ir paturēt tos noslēpumā. Ja kādi no tiem kļūst zināmi sabiedrībai, tad tikai tad, ja cita ceļa vairs nav kā, piemēram, gadījumā ar Vācijas farmaceitisko uzņēmumu TeGenero. Tas notika 2006. gadā Londonā. Vai atceraties? Toreiz CNN ziņās izskanēja sensacionāls jaunums "Zāļu klīniskajā pētījumā radīts "ziloņcilvēks"".*2* Divas stundas pēc jauna brīnumlīdzekļa lietošanas vienam no pacientiem izmēģinājuma trusīšiem vairāk nekā trīs reizes pietūka galva un viņš sāka līdzināties "ziloņcilvēkam". Uzņēmumā TeGenero kaut kas bija nogājis greizi. Nē, ne jau tas, ka kādam pietūka galva. Tādi sīkumi farmācijas industriju nesatrauc. Patiesā problēma šajā gadījumā bija fakts, ka informācija par "ziloņcilvēku" nonāca atklātībā. Tolaik, kad pats vēl strādāju farmācijas uzņēmumā, es nodēvētu TeGenero darbiniekus par diletantiem. TeGenero nebija izvēles. Uzņēmums nozuda no sabiedrības acīm un uzsāka bankrota procedūru. Ar globāliem spēlētājiem tā nenotiek.

Tomēr šādi gadījumi vienmēr ir izņēmums. Bieži vien tiek apgalvots, ka pētījumos iesaistītie pacienti jau tāpat bijuši uz nāves sliekšņa, un visa vaina tiek novelta uz pacientu nieru mazspēju vai citām kaitēm. Tajā pašā laikā tiek uzsvērts, cik noderīgas šīs zāles ir daudzu citu cilvēku ārstēšanā. Šī grāmata atklāj, ka abi šie pašmērķīgie apgalvojumi ir nepatiesi.

Es biju globāls spēlētājs

Es neesmu ne cilvēks no malas, ne pētnieciskais žurnālists un necenšos ar kristālskaidru sirdsapziņu un sterilu pirkstu norādīt uz "tiem neliešiem", kas darbojas farmācijas biznesā. Es zinu, par ko runāju, jo pats biju aktīvi tajā iesaistīts. Es biju viens no viņiem.

Farmācijas industrijā darbojos no 1968. gada. Savu karjeru uzsāku kā medikamentu izplatītājs, kas klauvē pie ārstu durvīm, un pakāpeniski tiku paaugstināts amatā. Ar katru karjeras kāpņu pakāpienu mazinājās neziņa, kādā priekšniecība tur savus padotos. Ieņemot arvien augstāku amatu, es uzzināju arvien vairāk, tā kļūstot līdzvainīgs notiekošajā. Esmu strādājis vairākos farmācijas uzņēmumos: pametis vienu, devos uz nākamo, kur ieņēmu augstāku amatu, un mana karjera strauji virzījās augšup. No iekšpuses iepazinu vairākus starptautiskus uzņēmumus. Es kļuvu par Eli Lilly & Company Zviedrijas pārstāvniecības ģenerāldirektoru un vēlāk strādāju tādos globālos spēlētājos kā Novo Nordisk un Lundbeck (Dānija).

Esmu strādājis ar dažādiem produktiem: brīnumtabletēm pret artrītu, insulīna preparātiem, jaunības zālēm (augšanas hormoniem) un visbeidzot ar jauno psihotropo vielu grupu selektīvajiem serotonīna atpakaļsaistīšanas inhibitoriem (SSA1), kas aplam tiek dēvēti par garastāvokļa uzlabotajiem. Lai kas šīs zāles ari būtu, tās noteikti nav garastāvokļa uzlabotājas. Tas noved cilvēkus līdz pašnāvībai un slepkavībai. Šīs bīstamās vielas nav zāles, kas ārstētu vien retas kaites. Gluži pretēji katra šīs grupas medikamenta apgrozījums sasniedz miljardiem dolāru gadā. Un tā katru gadu.

Tirgvedība un kukuļošana

Es izstrādāju un realizēju šo plaši lietoto bīstamo produktu lirgvedības kampaņas. Kampaņās ietilpa gan dārgas dāvanas ārstiem un ceļojumi viedokļa veidotājiem, gan maksas publikācijas zinātniskos žurnālos, zinātnisku konferenču sagatavošana un norise un pat bordeļa apmeklējumi augsta līmeņa vadītājiem.

Visbeidzot par mana skumjā repertuāra sastāvdaļu kļuva kukuļu došana valsts iestāžu pārstāvjiem. Vienam no šiem gadījumiem bija zīmīga ietekme uz manu karjeru. Lai iegūtu noteiktu zāļu reģistrācijas atļauju, devu kukuli kādam neatkarīgajam ekspertam, kas strādāja valsts iestāžu labā.

Visvairāk man kremt tas, ka es tai visā piedalījos labprātīgi. Naktī piesviedrēta pidžama liek saprast, ka šis fakts nav palicis bez sekām. Es veicu kriminālі sodāmas darbības. Mani piespieda dot kukuļus, lai ietekmētu medikamentu reģistrāciju, un es to darīju pat tad, kad zināju, ka šīs zāles var kaitēt to lietotājiem.

Pašlaik man ir 64 gadi un es dzīvoju Dienvidvācijā. Esmu precējies, un man ir trīsgadīgs dēlēns, par kuru man nav nekā svarīgāka. Farmācijas industrija nemitīgi cenšas atrast savām zālēm jaunu ienesīgu tirgu, un nupat izvēle ir kritusi uz bērniem. Un par to man nav mierīga sirds.

Es nebaidos no savas bijušās priekšniecības, kaut zinu, ka ir cilvēki, kas, atklājot industrijas netīrās aizkulises, ir riskējuši ar savu dzīvību. Farmācijas industrijas lobijs ir ārkārtīgi spēcīgs, 'la nepārtraukti cenšas ietekmēt politiķus un tiesu sistēmu un pat šantažē valdības, draudot pārtraukt investīcijas vai slēgt rūpnīcas, tādējādi izraisot valstī bezdarbu. Valdības piekāpjas un sāk spēlēt pēc farmācijas gigantu noteikumiem. Bieži vien šī farmācijas industrijas ietekme ir nemanāma.

Pirms gada es runāju pa telefonu ar kādu redaktoru, kurš strādā slavenā Vācijas zinātnisko izdevumu apgādā. Viņu ieinteresēja mans stāsts un līdz ar to šī grāmata.

- Ir jānorauj noslēpumu plīvurs, viņš pārliecinoši teica. Sabiedrībai beidzot ir jāuzzina par to, kas patiesībā notiek.

Viņš mani pilnībā atbalstīja.

- Labi, es teicu, tad publicējiet manu grāmatu!

Redaktors sirsnīgi iesmējās un teica, ka tas nu gan nebūšot iespējams, jo apgādi visvairāk naudas parasti gūst tieši no farmācijas industrijas reklāmām. (Apgāds, kurā šis redaktors strādā, izdod medicīnas uzziņu literatūru.) Taču viņš lūdza, lai, gadījumā ja grāmata tiek izdota, es to noteikti nosūtot uz viņa privāto adresi. Viņš gribēja būt viens no pirmajiem, kas to izlasa.

Pēc tam kad kāds vīrs, vārdā Alfredo Pekvito, bija darījis sabiedrībai zināmus farmācijas industrijai neglaimojošus faktus, viņš tika sadurts ar nazi. Viņam nācās uzlikt 70 šuves, un tas nebūt nenotika kādā trešās pasaules valstī, Losandželosā vai 19. gadsimta Mežonīgajos rietumos. Nē, tas notika šeit, pašā civilizētās pasaules centrā, par spīti pastiprinātiem drošības pasākumiem. Šis vīrs kā Vācijas farmaceitiskā uzņēmuma BAYER pārstāvis bija strādājis Portugālē un atradās uz tāda karjeras pakāpiena, uz kāda aptuveni pirms trīsdesmit gadiem biju arī es. Viņš bija viens no tiem, kas apciemo ārstus ar bezmaksas zāļu paraugiem, saldumiem un, iespējams, vēl kādu dāvaniņu.

Mana pagātne un mana dēla nākotne

Šādi gadījumi nespēj mani iebiedēt. Drīzāk mani biedē las, ka mans dēls varētu kļūt par tādu cilvēku, kādi farmācijas industrijai patīk vislabāk, brīvprātīgu tablešu rijēju, kas lieto zāles pret citu izdomātām slimībām, slimībām, kuras kāds viņam "diagnosticējis", un līdz ar zāļu cenu samaksā arī par nāvējošām blakusparādībām. Farmācijas industrija cenšas mainīt jaunās paaudzes domāšanas veidu.

Patiesību sakot, viss jau ir sācies. Vai esat dzirdējuši par ADHD? Nē? Šī "slimība" plašāk pazīstama kā bērnu hiperaktivitāte. Bērni, kas nespēj mierīgi nosēdēt, pārtrauc citus, kad lie runā, un traucē stundās. Bērni, kas uzvedas kā parasti, nesavākti bērni. Ja ticam farmācijas industrijai, šie bērni cieš no slimības, ko dēvē par ADHD (uzmanības deficīta sindroms, Attention Deficit Hyperactivity Disorder ADHD), un, protams, pret šo slimību ir zāles. Tiek izvērstas apjomīgas un agresīvas šo produktu reklāmas kampaņas. Viens no plašāk zināmajiem produktiem ir RitalinVēl vienas jaunākas zāles ir Strattera®, un tās ražo uzņēmums, kurā nostrādāju daudzus gadus, Eli Lilly & Company. Šobrīd nav informācijas par Strattera* izraisītajiem attīstības traucējumiem un kaitējumu, ko ilgstoša zāļu lietošana nodara veselībai. Tomēr katru dienu šis medikaments tiek izrakstīts tūkstošiem bērnu, kuri, kā tiek apgalvots, sirgst ar hiperaktivitāti.

Par to gādā farmācijas industrija. Strattera"" popularizēšanā neesmu bijis iesaistīts, taču strādāju ar Prozac® (fluoksetīnu), Stratterapriekšgājēju. Šobrīd Prozac® var izrakstīt bērniem ari Vācijā, valstī, kurā pašlaik dzīvoju (šeit Prozac* tirdzniecības zīme ir Fluctin®). Tirgvedības žargonā to dēvē par līnijas paplašināšanu: ja kādā tirgus segmentā ir sasniegti griesti, uzņēmums sāk meklēt jaunu segmentu. Jaunais tirgus segments nu ir bērni. Tagad pienākusi viņu kārta rīt Prozac® zāles, kas var izraisīt agresiju un pat dzīves apnikumu. Šādai drazai nebūtu jātiek reģistrētai, taču, par nelaimi, tā ir reģistrēta. Un es zinu, kā tas panākts.

Nepārprotiet mani: apgrozījuma palielināšana pati par sevi nav nekas slikts, un es nebūt neapgalvoju, ka kapitālisms būtu atbildīgs par tām netīrajām spēlītēm ar cilvēku veselību, kas aprakstītas šajā grāmatā. Orientējieties uz peļņu, ja pārdodat automašīnas, skrūves vai hamburgerus, uz priekšu! Taču šajā gadījumā ir runa par cilvēku fizisko un garīgo veselību, kam farmācijas industrija apzināti kaitē, lai iegūtu arvien vairāk naudas.

Ja automašīnai dažkārt nenostrādā bremzes, ja, braucot ar ātrumu, kas pārsniedz 40 jūdzes stundā, tai izkrīt vējstikls vai pasažieru kabīnē nonāk izplūdes gāzes, auto nekad nenonāks līdz tirgum. Medikamenti ar tikpat bīstamām blakusparādībām tirgū tomēr

nonāk. Kā tas ir iespējams? Kādēļ patērētāju aizsardzība ir spēkā, ja runa ir par defektīvām automašīnām, bet nav spēkā, ja runa ir par vielām, kas ietekmē cilvēka ķermeni, veselību un dzīvību?

Protams, ne jau visa farmācijas industrija ir slikta. Es nevaru nosodīt industriju kopumā, jo nepārzinu visus uzņēmumus. Taču atrast ētiski nevainojamu farmaceitisko uzņēmumu ir tikpat sarežģīti kā atrast adatu siena kaudzē. Sākotnēji farmaceiti strādāja citādi: viņi izstrādāja zāles, un farmaceitisko pētījumu pamatā bija vēlme atrast zāles, kas ārstētu slimības. Mūsdienās galvenais dzinulis ir apgrozījums.

Kura farmaceitiski aktīvā viela ienes visvairāk naudas? Tads ir jautājums. īpaši tāpēc, ka vielas, par kurām tiek apgalvots tās ir jaunas, drīkst pārdot par augstāku cenu. Un kuru interesē tas, vai šīs zāles ir efektīvas vai arī vairāk kaitē nekā palīdz?

Tas viss ir tikai naudas jautājums

Tas viss ir tikai naudas jautājums tāds ir manas grāmai .i svarīgākais vēstījums. Jūs sasniedzat visu, ko vēlaties, jūs M r;idājat, muguru neatliecis, un izvairāties no visiem likumisKajiem šķēršļiem, ja vien zināt īsto cenu un esat gatavs to maksai. Kā atklās manis aprakstītais gadījums ar Prozac®, tai pat nav jābūt milzīgai summai. Arī citos gadījumos naudas summas bija iespaidīgas, dāvanas vērtīgas, bet ne astronomiskas. I ai nodarbotos ar kukuļošanu, nepieciešama izteikta intuīcija. Kukuli nevar dot tiešā tekstā. Pirmklasīga patērzēšana ir tikpat svarīga kā pati cena.

Valsts iestādes nespēs pasargāt ne jūs, ne manu dēlu no larmācijas industrijas kriminālajām struktūrām. Varas iestādes var piekukuļot, piekukuļot var arī ekspertus un ārstus. Zināmā mērā var teikt, ka piekukuļot var ikvienu. To zina visi vecāki. Mātes un tēvi manipulē ar saviem bērniem, apsolot, ka ļaus ilgāk palikt nomodā un paskatīties televīziju, ja bērns izēdis tukšu šķīvi. Ari bērni beidz čīkstēt tad, kad dabū kāroto, tā nu tas dzīvē notiek. Taču darbības, par kurām grasos runāt, ir stratēģiski izplānotas. Tas ir daļa no oficiālās procedūras un larmācijas uzņēmumu biznesa plāna. Tās nenotiek nejauši un mūsdienās, īpaši saistībā ar psihotropajiem līdzekļiem, tiek veiktas arvien biežāk. Kopš tā laika, kad biju iesaistīts pirmā brīnumlīdzekļa reģistrācijā, izstrādāti daudzi jauni produkti.

2004. gada 7. februārī klīnisko pētījumu laikā farmācijas uzņēmuma Eli Lilly laboratorijā savā šallē pakārās deviņpadsmitgadīga studente*4* . Pašnāvība klīnikā! Tas ir vājprāts. Turklāt tā bija tikai viena epizode no veselas pašnāvību virknes un viena no nedaudzajām, par kurām uzzināja sabiedrība. Pētījumu sākumstadijā jaunā sieviete bija pilnīgi vesela. Nauda, ko viņai vajadzēja saņemt par piedalīšanos klīniskajos pētījumos, bija paredzēta viņas studijām. Lai izvairītos no nepatīkamiem starpgadījumiem, no pētījuma bija izslēgtas visas personas ar depresijas pazīmēm, lai gan reģistrācijai paredzētās zāles bija domātas tieši depresijas ārstēšanai.

Kā jau vienmēr, pašnāvība pēc iespējas ilgāk tika turēta noslēpumā. Ja kāda sekta, izmantojot ķīmiskas vielas un/vai smadzeņu skalošanas metodes, padarītu jaunus, veselīgus cilvēkus psihiski neveselus un novestu tos līdz pašnāvībai, tā gluži pamatoti tiktu aizliegta uz līdzenas vietas. Taču farmācijas industrijas pētnieciskās laboratorijas netiek slēgtas. Tapat netiek slēgta arī tā milzu laboratorija, kurā tiek veikti pētījumi ar miljoniem pacientu, kas, paši to nezinot, saņem dārgas, slikti pārbaudītas un dzīvībai bīstamas zāles ar skanīgiem nosaukumiem. Jūs esat daļa no šīs

laboratorijas. Turklāt jūs pats par to maksājat reizēm ar savu dzīvību. Vai kāds jums ir to pateicis?

Pamatotas bažas

Jums ir visi iemesli bažām. Neļaujiet tām palikt neskaidras sajūtas līmenī rīkojieties! Tieši uz to es vēlos jūs mudināt. Ikviens, kas pieder pie farmācijas industrijas, var spēlēt tajā savu lomu. Arī tādi cilvēki kā es, kuriem līdz kaklam priekšnieku un viņu pašu meli. Cilvēki, kuru sirdsapziņu nomocījusi vainas apziņa.

Pēc šīs grāmatas izlasīšanas mana personība jums droši vien nešķitīs sevišķi pievilcīga. Varat mani lamāt un nosodīt jūs nespēsiet būt pret mani skarbāks nekā es pats. Taču, izlasījis šo grāmatu, jūs būsiet zinošāks, aizejot pie ārsta un redzot, kā viņš izraksta zāles. Jūs pievērsīsiet uzmanību svaigākajiem zinātnes jaunumiem, ziņojumiem par pētījumu rezultātiem, zinātniskajiem simpozijiem, medicīnas žurnāliem un valdības ieteikumiem. Jūs ieraudzīsiet zāļu reģistrācijas procedūru pavisam citādā gaismā nekā līdz šim.

Grāmatas uzbūve

Pirmajā grāmatas daļā es aprakstu kāda cilvēkbērna ceļu no tāla trešās pasaules nostūra līdz globālajai farmācijas indusI l ijas skatuvei.

Otrajā daļā atklāju, kā 20. gadsimta 80. gadu sākumā farmācijas industrija kļuva par korumpētu sapņu fabriku un kā tajā biju iesaistīts arī es. Aprakstu arī farmācijas industrijas neētisko pārdošanas stratēģiju attīstību līdz pat mūsdienām.

Trešajā daļā atradīsiet manus ieteikumus pacientu aizsardzības uzlabošanai, kā ari svarīgāko terminu rādītāju un adreses, kur meklēt papildinformāciju.

Farmācijas industrijas lielākais bieds ir sabiedrība, kas pievērš tai uzmanību, jo negatīva publicitāte (piemēram, atklātībā nonākusi informācija par pacientiem, kas klīnisko pētījumu laikā uzšķērž paši sevi, vai pētījuma dalībniekiem, kam galva pietūkuši kā balons) negatīvi ietekmē to, kas farmācijas industrijai ir visdārgākais, apgrozījumu. Tieši sabiedrība JŪS esat tie, kas var šo situāciju mainīt. Palīdziet apturēt šo neprātu! Tas ir jūsu spēkos.

1. NODALA

i

Kā es kļuvu par to, kas es esmu

Pirms dažiem mēnešiem es nosvinēju savu 64. dzimšanas dienu. Redzot manu fotogrāfiju, jūs neticētu, ka esmu zviedrs, lai gan tieši tas ir rakstīts manas pases sadaļā "Pilsonība". Es brīvi runāju zviedriski, taču tā nav mana dzimtā valoda. Es piedzimu Britu Gajānā, ko šobrīd dēvē vienkārši par Gajānu, valstī, kas daudzējādā ziņā ir pavisam citāda nekā Zviedrija un Vācija, kurā dzīvoju pašlaik kopā ar savu trešo sievu vācieti. Man ir trīs gadus vecs dēls. Manā cienījamā vecumā viņš ir mans acuraugs. Taču mani māc bažas, domājot par viņa nākotni un visām briesmām, kas viņam uzglūn. Par briesmām, kurās pats esmu bijis iesaistīts.

Neviens pēc dabas nav pati pilnība, un es neesmu nekāds izņēmums. Tas, ka ļāvos iesaistīties netīrajās farmācijas gigantu spēlēs, tā arī nepasakot "nē" un pat neprotestējot, patiesību sakot, pat aci nepamirkšķinot, ir nepiedodami. Taču varbūt mana rīcība nav tik neizskaidrojama: manā bērnībā valdīja tas pats modelis vara un ļaunprātīga tās izmantošana.

Savu bērnību un jaunību šajā grāmatā pieminu ne jau tāpēc, lai mazgātu rokas nevainībā. Mana biogrāfija neattaisno manu rīcību. Taču tā var palīdzēt saprast, kādēļ iekritu visās izliktajās lamatās un kādēļ man bija tik grūti no tām atbrīvoties.

Bērnība Gajānā

Es piedzimu nelielā ciematiņā Britu Gajānā, kas, kā liecina nosaukums, tolaik bija Lielbritānijas kolonija. Esmu tumšādains, un, lai gan Britu Gajāna atrodas Dienvidamerikas ziemeļaustrumu krastā, mani rit indiešu asinis. Mani vecvecvecāki ieradās Dienvidamerikā kā kūliji (melnstrādnieki). Indijā viņus savervēja kā "brīvprātīgos vergus", zīmējot Jauno pasauli visspilgtākajās krāsās un piesolot, ka viņi varēs dzīvot brīvu, pārtikušu cilvēku dzīvi, tiklīdz būs atmaksājuši visus pārcelšanas izdevumus (kam viņiem, protams, nepietika naudas).

Tapat kā daudzi citi solījumi, ko baltie devuši cilvēkiem ar citu ādas krāsu, arī šie izrādījās tikai tukši vārdi.

Darbam risu un cukurniedru plantācijās nebija ne gala, ne malas. Tika atrasti arvien jauni iemesli, kāpēc nepiešķirt luilijiem brīvību. Vispirms maniem vecvecvecākiem nācās atmaksāt pārcelšanās izdevumus, un, tā kā tos noteica katrs saimnieks pats, summa nebija no mazajām. Kūlijiem vajadzēja maksāt par ēdienu, apģērbu un jumtu virs galvas, taču nekam nebija precīzas cenas. Pagāja ilgs laiks, līdz maniem senčiem i/devās izpirkt brīvību. Mana ģimene nekad tā ari neredzēja l.uinās pasaules dāsnumu un neticamās bagātības. Viņi kā bija, la palika nabadzīgi otrās šķiras pilsoņi koloniālā valstī, lai gan ' ificiāli bija Lielbritānijas pavalstnieki.

Līdzās koloniālajai valdībai šajā valsti bija vēl kāds spēcīgs noteicējs katoļu Baznīca. Mani vecāki jau sen bija pārgājuši katolicismā, taču ne jau reliģiskās pārliecības dēļ: viņiem tas bija izdzīvošanas jautājums. Ja esi nabadzīgs otrās šķiras pārstāvis, tad ar cilvēkiem, kas ir pie varas, labāk sadzīvot pa labam.

Mana ģimene bija atkarīga no šiem cilvēkiem.

Mans tēvs bija zvejnieks. Māte veda lomu uz tirgu, un mēs, bērni, viņai palīdzējām. Kopā bijām septiņi divas meitenes un pieci zēni. Mūsu mājās uzauga arī mammas labākās draudzenes dēls, kuru māte adoptēja pēc draudzenes nāves. Toreiz tādas lietas notika bez vārda runas visi palīdzēja cits citam un rūpējās par tiem, kas nonākuši nelaimē. Ģimenes un draugi turējās kopā.

Tad mans tēvs smagi saslima un, tā kā bez zvejas nebija arī ienākumu, šo rūpalu pārņēma mans vecākais brālis. Tas bija milzīgs upuris no viņa puses un liela dāvana mums pārējiem. Vecāki bija apņēmības pilni nodrošināt mums labāku dzīvi: viņi lika peniju pie penija un ieguldīja naudu mūsu izglītībā. Taču, tā kā vecākais brālis bija uzņēmies ģimenes apgādnieka lomu, viņam iespēja iegūt labu izglītību gāja secen. Mēs pārējie esam viņa parādnieki.

Kad man bija trīs gadi, mēs pārcēlāmies uz galvaspilsētu. Ta atradās piekrastē tolaik Gajānā visas apdzīvotās vietas atradās

piekrastē. Mūsu ikdienas dzīve pēc pārcelšanās īpaši nemainījās; vēl arvien galvenais iztikas avots bija jūra. Mūsu lomam uzradās pastāvīgi pircēji, tomēr visu šo gadu laikā es tā arī nekad neredzēju, ka mana māte būtu uzvilkusi jaunas drēbes vai iegādājusies kaut ko pati sev. Ta viņai šķita greznība, un greznība bija lieka. Ne tēvs, ne māte neprata lasīt, tomēr viņi bija apņēmušies nodrošināt saviem dēliem izglītību. Nekam citam nebija nozīmes.

Par spīti vienkāršajiem dzīves apstākļiem, mana bērnība bija laimīga. Man patika dubļi un rotaļas pludmalē, mēdzu veselām dienām dzīvoties pa laivu un biju liels kriketa fans. Bērnībā mums bija daudz brīvības: visa pilsēta bija mūsu rotaļu laukums, jūra tepat pie mājas sliekšņa, koki pilni augļu, un vienmēr spīdēja saule. Par īsto dzīvi mēs neko nezinājām. Vai varbūt tā arī bija īstā dzīve?

Viss mainījās, kad sāku iet skolā. Man toreiz bija pieci gadi. Māte nolēma, ka man pienācis laiks izjust dzīves nopietnību. Viņa mēdza pamodināt mani trijos no rīta, lai sūtītu uz pludmali Ķert krabjus. Kamēr viņa ar noķertajiem krabjiem gāja uz tirgu, cl devos uz skolu.

Agrā celšanās un krabju ķeršana man nesagādāja grūtības. Citādi bija ar skolu. Mācības man padevās: biju apveltīts ar vieglu galvu un ātri apguvu visu jauno. Tādēļ drīz vien pienāca brīdis, kad skola, jo sevišķi katoļu skola, kuru apmeklēju, man nespēja sniegt neko jaunu. Mūķenes melsa kaut ko par debesīm un elli, taču jautājumi, kas mani patiesi interesēja, tā an palika bez atbildes. Kādēļ daži cilvēki ir nabadzīgi un citi bagāti? Kādēļ tumšādainie salīdzinājumā ar cilvēkiem, kuriem u balta ādas krāsa, tiek uzskatīti par mazāk vērtīgiem? Standarta atbilde: apšaubīt pastāvošo iekārtu ir grēks.

"Dari, ko tev lieku, vai arī..."

Kādudien svētdienas skola beidzot sniedza man mācību visai dzīvei. Ta kā gan katoļu skola, gan ar to saistītā garīdzniecība bija mūsu ģimenes pastāvīgi klienti, man nācās būt dedzīgam katolim, jo bija taču jāatstāj labs iespaids uz baznīcas kalpotājiem. Tādēļ es sāku dziedāt korī (tas man tiešām palika), piekalpoju par altārzēnu (tas bija ciešami) un apmeklēju svētdienas skolu, kas pamatā sastāvēja no katehisma mācībām. Priesteri bija draudzīgi un pacietīgi. Es mācījos centīgi, lāču bez degsmes. Viens no priesteriem man bija gandrīz tēva vietā: reizēm viņš man piešķīra dažādus gardumus no virtuves, slavēja manu centību un veltīja man īpašu uzmanību.

Es biju lepns. Tādam tumšādainam zēnam kā es baltā cilvēka uzmanība likās kas īpašs. Tas, ka mācībās, izņemot mani, nepiedalījās neviens cits, man šķita kā vēl viens apliecinājums manam jaunajam statusam. Pat tad, kad priesteris arvien biežāk sāka kniebt man vaigos, glaudīt galvu un apskaut, nedomāju neko sliktu.

Kādu dienu pēc stundām viņš visā nopietnībā sāka stāstīt, ka mans ķermenis esot grēcīgs un to nepieciešams šķīstīt. Man nebija ne jausmas, ko viņš ar to domā. Viņš mani atkal apkampa un sāka glāstīt. Viņš bija garš, izkāmējis īrs, un es viņam sniedzos tikai līdz viduklim. Kad priesteris piespieda mani sev klāt, murminot šķīstīšanas vārdus, es aizturēju elpu. Tad viņš ieslidināja roku manās apakšbiksēs. Vai tas bija nejauši? Viņš turpināja murmināt grēku šķīstīšanas litāniju un nelaida mani vaļā, līdz ar varu izrāvos no viņa skāvieniem. Tikai tad viņš pamanīja manu pretestību. Pārtraucis lūgšanu, viņš teica:

- Tava ģimene piegādā zivis skolai un priesteriem, vai ne? Varu saderēt, ka viņi nepriecātos, ja tevis dēļ zaudētu pircējus.

Nekas cits viņam vairs nebija jāsaka. Priestera balss tonis mainījās:

- Ta ka beidz te lauzties, vai arī…

Lai gan man tolaik bija tikai pieci gadi, tomēr domu sapratu: "Man pieder vara. Tu esi neaizsargāts. Dari, ko tev lieku, vai arī…"

Un tā nu es tur stāvēju, mazs, nekustīgs puisēns nosmulētās drēbēs. Ar vienu roku biju piespiedies pie sienas, lai atbalstītos un nenogāztos zemē. Ar katru kārnā priestera pieskārienu manī kaut kas nomira; kāda daļa no manas esības, manas personības pazuda, un es kļuvu par lietu, spēļmantiņu, nedzīvu priekšmetu. Kad viss bija beidzies, priesteris kā sava veida mierinājumu iedāvināja man koka rožukroņi. Kādu citu reizi man tika piešķirta lūgšanu grāmata, laiku pa laikam kāda monēta.

Ta tas turpinājās aptuveni mēnesi. Katru reizi es mēģināju priestera uzbrukumiem pretoties, un katru reizi viņš man atgādināja

par zivju piegādi. No šī priestera garastāvokļa bija atkarīga visa mana ģimene. Starp citu, es nebiju vienīgais tumšādainais zēns, kam nācās to paciest, un viņš nebija vienīgais priesteris, kas šādi rīkojās. Es zināju, ka ar tādu pašu uzmācību nākas saskarties arī maniem brāļiem, kaut arī tolaik neviens no mums nebilda par to ne pušplēsta vārda. Mēs to pacietām, la bija cena, ko mums nācās maksāt par to, ka bijām nabadzīgi un tikām uzskatīti par otrās šķiras cilvēkiem, kam nav nekādas leikšanas.

Taču tad es pieņēmu lēmumu. Es vienkārši neierados uz svētdienas skolas nodarbību. Tā vietā es parkā spēlēju indiāņus un kovbojus, ārpilsētā zagu augļus no augļudārziem un kriketa laukumā spēlēju savu iemīļoto spēli. Kad to uzzināja mana māte, viņa noskaitās un ķērās pie siksnas. Viņai nebija ne lausmas, kādu izglītību viņas dēls gūst svētdienas skolā. Māte uztraucās, ka savā muļķībā palaidīšu garām iespēju uz labāku dzīvi. Viņas rājienus panesu stoiciskā mierā: labāk jutu mātes siksnu uz savas muguras nekā priestera pirkstus savās apakšbiksēs.

Beidzot pienāca bridis, kad ģimenei bija pietiekami daudz naudas, lai varētu sūtīt mācīties uz ārzemēm otru vecāko brāli. Mums visiem tā bija liela diena, jo viņš bija pirmais mūsu ģimenes loceklis, kas pameta Gajānu. Viņš devās uz Ziemeļīriju. Skolas katoļi bija apsolījuši, ka vietējā baznīca viņu tur uzņems ii 11 par visu parūpēsies. Taču arī tie bija tikai tukši balto cilvēku solījumi. Ierodoties Ziemeļīrijā, brālis bija pilnīgi viens. Savā pirmajā vēstulē viņš rakstīja, ka jūtoties kā svešinieks, lāču tajā pašā laikā viss šķietot pazīstams. Cita valsts, cits kontinents un tomēr viss esot tieši tāpat kā vienmēr. Viņš piederēja pie otrās šķiras cilvēkiem, un tieši tā pret viņu arī izturējās. Par spīti tam, viņam tomēr izdevās uzsākt medicīnas studijas (pēc gadiem viņš beidza studijas ar ķirurga diplomu).

Pirmoreiz Eiropā

Kad man apritēja divpadsmit gadi, māte bija sakrājusi naudu nākamajai biļetei uz labāku pasauli. Viena no manām māsām ar savu vīru jau dzīvoja Londonā. Bija plānots, ka es dzīvošu pie viņas un vidusskolu pabeigšu Anglijā. Kāds paziņa devās uz to pašu pusi un ceļojuma laikā mani pieskatīja. Man tas bija viens milzīgs piedzīvojums: lidojums uz Barbadosu, ceļš uz Genoa ar kuģi 55 Surriento, kas bija tik liels kā visas mūsu pilsētiņas zvejnieku laivas, kopā ņemtas, un augstāks par visām ēkām, ko jebkad biju redzējis. Pēc tam sekoja ceļojums ar vilcienu pāri Alpiem, sniegotiem kalniem, laukiem un pilsētām līdz pat Francijas pilsētai Kalē. Baidījos iemigt, jo satraucos, ka tā varu palaist ko garām; tik īpašs man viss šķita. Tas bija fantastiski. Gluži kā sūklis uzsūcu visas valodas, smaržas, ēdienus, garšvielas un svešās paražas. Biju pilnīgi apskurbis.

Tomēr, ieradies Londonā, biju vīlies. Neskatoties uz brāļa skaudrajām vēstulēm no Īrijas, šo vietu biju iztēlojies kā laimes zemi. Manos sapņos visi šeit bija brīvi un bagāti un visur tecēja piens un medus. Taču drīz vien sapratu, ka te valda tādi paši likumi kā Gajānā. Mana ādas krāsa bija tumša, un tas bija acīmredzams defekts. Cilvēkiem pietika viena acu uzmetiena, lai zinātu, kādā kategorijā mani ierindot, pirms vēl biju paguvis atvērt muti. Viņi pat nezināja, vai esmu gudrs vai muļķis, draudzīgs vai rupjš, prasmīgs vai neveikls. Kāda tam nozīme? To, kas bija jāzina, viņi zināja es neesmu viņiem līdzvērtīgs.

Turklāt man pietrūka dzimtenes saules un jūras, ierastā, nesteidzīgā dzīves ritma un apkārtējo draudzīguma. Par spīti nabadzībai, mēs bijām laimīgi. Šeit, Londonā, es laimīgs nejutos. Ilgas pēc mājām bija spēcīgākas par manu motivāciju, un es pateicu māsai, ka vēlos doties mājās. Pēc diviem gadiem beidzot bija sakrāts pietiekami naudas atpakaļbraucienam un mana vēlēšanās piepildījās.

Neviens par to īsti nepriecājās, un vismazāk jau es pats. Apmetos uz dzīvi pie otras māsas, kas pa to laiku bija apprecējusies un dzīvoja kopā ar savu vīru, kam piederēja aptieka kādā pilsētā netālu no Holandiešu Gajānas robežas. Es pabeidzu vidusskolu un sāku nedaudz pelnīt gadījuma darbos, palīdzot zvejniekiem vai piestrādājot māsasvīra aptiekā.

Ta nebija tāda aptieka, kādas pazīstam mūsdienās. Mans māsasvīrs pats jauca mikstūras un krēmus un veica nelielus medicīniskus pētījumus. Tā bija mana pirmā saskare ar farmāciju; es iemācījos sajaukt klepus sīrupu un dažādus krēmus.

Viens no nepatīkamajiem darbiem, kas parasti tika uzticēts man, bija cukura līmeņa pārbaude grūtnieču urīnā. Tolaik tas nebija tik

vienkārši kā mūsdienās, kad šķidrumā tiek ievietota testa strēmele. Drīzāk viss atgādināja primitīvu testa imitāciju, ķīmijas stundas eksperimentu. Ik pa laikam kaut kas nogāja greizi, šķidrums pārburbuļoja pār šaurās kolbas malām un uzšļācās man uz drēbēm.

Es nezināju, ko iesākt. Vai tiešām vēlējos dzīvot kā līdz šim? Protams, tā būtu bijusi pavisam droša izvēle bez jebkāda riska, taču man būtu ļoti nelielas karjeras izaugsmes iespējas. Vai tiešām vēlējos visu dzīvi veikt urīna analīzes? Vai arī tomēr biju gana stiprs, lai dotos uz Londonu un studētu medicīnu tāpat kā brālis? Lai gan šī pilsēta reiz jau bija mani atgrūdusi, manos sapņos tā joprojām bija sapņu zeme vai vismaz vārti uz to, tādēļ devu Londonai otru iespēju.

Pēc gada man bija izdevies iekrāt lielajam ceļojumam pietiekami daudz naudas. Dzīvodams māsas paspārnē, biju ieguvis vidusskolas diplomu. Devos uz Ziemeļīriju pie brāļa, lai, tāpat kā viņš, studētu medicīnu, kā mana ģimene bija vēlējusies. Vasaras brīvlaikā darīju visus darbus, kādus vien izdevās atrast. Dīvainā kārtā baltajiem studentiem vienmēr tika ienesīgākie darbi profesora asistents, pasniedzēja aizvietotājs brīvdienu kursos, tūristu gids… Tādiem kūlijiem kā es tika darbi, kurus negribēja uzņemties neviens cits, fermas strādnieka vieta, vilciena vai autobusa konduktora amats. Dažkārt paveicās, un man ļāva pa ceļam uzdziedāt vismaz atmaksājās katoļu skolas kora nodarbības.

Pirmās pamācības pārdošanā

Šādi pagāja četri gadi, un es ieguvu medicīnas studiju starpdiplomu. Tā kā Londonā bija labākas izredzes iegūt darbu, es atkal pārcēlos pie māsas. Man paveicās, un vasaras brīvlaikā dabūju autobusa konduktora darbu Vaita salā. Līdz darba uzsākšanai bija atlikusi viena nedēļa, tādēļ izbaudīju brīvību un klīdu pa pilsētu. Uz ielas stūra mani uzrunāja kāds amerikānis. Viņš bija aptuveni trīsdesmit gadus vecs, labi ģērbies un draudzīgs.

- Vai tu nemeklē darbu? viņš vaicāja.
- Man jau ir darbs, ar zināmu lepnumu atbildēju.
- Tiešām?

Viņš nedaudz atkāpās un lēni nopētīja mani no galvas līdz papēžiem, it kā aplūkotu iesmakušu zivi.

- Un kas tas ir par darbu? Amerikānis piepūta vaigus.
- Autobusa konduktors Vaita salā.

Amerikānis sāka smieties kā kutināts. Es jau biju pieradis, ka cilvēki uz mani skatās no augšas. Taču tas, ka man lika noprast esmu muļķis, bija kas jauns. Amerikānis caur smiekliem tikpat kā nespēja parunāt.

- Ak tad autobusa konduktors, ja? Tad jau drīz vien būsi miljonārs.

Izskatījās, ka viņam pašam šķiet nupat izteicis īstu joku.

- Nav nemaz tik ļauni, es teicu. Un ko tad jūs varat man piedāvāt?

Paldies Dievam, amerikānis nomierinājās. Uzlicis man roku uz pleca, viņš teica:

- Nāc līdzi, izmaksāšu tev kādu dzērienu.

Tam bija jādemonstrē jaunā paziņas devība. No alus neatteicos, devos amerikānim līdzi uz tuvāko krodziņu, kur viņš klāja vaļā savu piedāvājumu.

- Tu taču zini lielās amerikāņu avīzes un žurnālus, vai ne? viņš vaicāja. TIME, Vanity Fair, Vogue… Mēs pārdodam šo izdevumu abonementus. Eiropa ir vienreizēji labs tirgus.

Tas izklausījās labi. Es biju pārdevis zivis, un zivis parasti bija ietītas papīrā. Gan jau es spētu pārdot arī avīzes.

- Cik jūs man maksāsiet? es vaicāju.
- Nu, mums sanāk daudz ceļot, un mēs vienmēr paliekam smalkās viesnīcās, kur ēdiens ir par brīvu. Vēl, protams, ir komisijas nauda: jo vairāk tu pārdod, jo vairāk nopelni.

Jā, kas tāds nebūtu iespējams, pārdodot autobusa biļetes. Taču man bija vēl kāds jautājums.

- Vai Eiropā tiešām ir tik daudz cilvēku, kas angļu valodu prot

tik labi, lai varētu šos izdevumus lasīt?

Viņš atkal paskatījās uz mani tā, it kā es būtu atpalicis.

- Nē, amerikānis tā, starp citu, atbildēja. Mēs, protams, viņiem stāstām, ka izdevumi ir viņu dzimtajā valodā.

- Ā, un tad viņi saņem izdevumu angļu valodā?

Es nu gan biju naivs. Ak Dievs, cik naivs.

Viņš sāka izteikties skaidrāk: Jaunais cilvēk, viņi mums maksā avansā.

Vārdu "avansā" viņš izrunāja kā pamatskolas skolēns, kas raksta diktātu. Tad man pielēca: abonenti izdevumus nekad tā arī nesaņem ne savā, ne angļu, ne esperanto valodā. Pamatdoma šajā darbā bija melot cilvēkiem, lai izdabūtu no viņiem naudu. Es nebiju īsti drošs, ka vēlos to darīt.

Tu saņemsi visu nepieciešamo, amerikānis turpināja. Uzvalku, kaklasaiti, spīdīgu brošūru un smalkus identifikācijas dokumentus. Tu teiksi, ka esi nabadzīgs students un centies sapelnīt naudu nākamajam semestrim. Ņemot vērā tavu izskatu, cilvēki ēdīs tev no rokas.

Man nebija ne jausmas, kāds ar to visu sakars manam izskatam; man tāda doma nekad nebūtu ienākusi prātā. Amerikānis mani nepārliecināja. Tovasar biju pārliecināts, ka sasniegšu savus mērķus ar cītīgu, godīgu darbu. Tādēļ atteicu viņa dāsnajam piedāvājumam un pēc nedēļas devos uz Vaita salu, lai pavadītu savu Anglijas vasaru autobusā. Nopelnīto naudu es sūtīju brālim uz Īriju un māsai uz Londonu, kur tagad dzīvoja arī mana māte. Sev paturēju naudu tikai uzturam un dzīvošanai. Kad līgums bija beidzies, es atgriezos Londonā.

Likteņa pavērsiens

Visu vasaru nostrādājies, gaidīju, kad atkal varēšu doties uz dejām. Viena no manām iecienītākajām deju zālēm bija Empire Ballroom, kas atradās pie Pikadili cirka. Kāds vakars Empire Ballroom kļuva par pavērsiena punktu. Ja tovakar nebūtu devies uz turieni un būtu aizgājis uz jebkuru citu no neskaitāmajām deju zālēm, mana turpmākā dzīve ritētu pavisam citādi un es noteikti nebūtu nonācis Zviedrijā.

Taču tur nu es biju. Deju zāle Empire Ballroom bija tikpat pilna kā parasti. Man nepietika naudas pat vienam dzērienam, taču tieši tovakar nākotne pavērsa savu skatu uz manu pusi. Kā jau tas vīrieša dzīvē itin bieži notiek, nākotnei bija sievietes seja. Slaida, gara, blondiem matiem, gaišu ādu un zilām acīm sapnis, kas parasti bija un palika man nesasniedzams. Protams, es vairs nebiju nekāds baznīcas kora zēns: galu galā bija sešdesmitie gadi un seksuālā revolūcija jau bija sākusies. Tomēr angļu meitenes man vienmēr lika ļoti skaidri saprast manu vietu un sabiedrisko statusu. Mana eksotiskā āriene viņām šķita interesanta, taču galvenokārt tādēļ, ka tai piemita aizliegtā augļa garša. Ielaisties ar kūliju tā bija dumpīguma zīme, kamēr vien visiem bija skaidrs, ka kūlijs tā arī paliks kūlijs.

Viņa bija citāda. Pavisam citāda. Mēs vairākkārt saskatījāmies, un tad es devos pāri deju zālei un uzlūdzu viņu uz deju. Tolaik cilvēki vēl mēdza dejot pāros un dāmas tika uzlūgtas paklanoties. Viņa man atklāti un draudzīgi uzsmaidīja. Meitenes izturēšanās veidā nekas neliecināja par pārākuma izjūtu. Es viņu interesēju kā personība, kā vīrietis, nevis kā eksotiska rotaļlieta, un man tas bija jaunums.

Vispirms mēs dejojām dzīvās mūzikas pavadījumā un pēc tam apsēdāmies pie bāra. Es būtu gribējis izmaksāt viņai kādu dzērienu, taču man pie dvēseles nebija ne penija. Jutos ļoti neērti, kad viņa samaksāja gan par savu, gan par manu dzērienu, taču šķita, ka viņai tas liekas pilnīgi normāli. Es pastāstīju, ka šis ir mans pēdējais vakars Londonā un jau rit dodos lielā ceļojumā pa Eiropu. Arī viņa Londonā bija tikai tūriste no Zviedrijas. Vēlu vakarā pēc dzīvām sarunām un vairākām lēnām, romantiskām dejām mēs devāmies katrs uz savu pusi.

Viņa gulēja uz kuģa, bet manas mantas atradās pie kāda drauga, kur arī pavadīju atlikušo nakts daļu.

Saldsērīgi atvadoties, viņa iedeva man savu Zviedrijas adresi un ielūdza ciemos. Apsolīju, ka rakstīšu viņai katru dienu, un šo solījumu arī turēju. Mums abiem bija sajūta, ka šī nav atvadīšanās uz mūžu un ka esam saistīti ciešāk, nekā izsakāms vārdos. Es biju iemīlējies.

Žurnālu tirdzniecība Romā

Nākamajā rītā es devos ceļā. Kad ierados Roterdamā, amerikāņi jau bija devušies tālāk, tādēļ es stāvēju uz ielas stūriem un dziedāju. Reizēm naudas pietika labām vakariņām un jumtam virs galvas, bet reizēm nācās rakties restorānu atkritumu konteineros, lai atrastu ko ēdamu, un nakti pārlaist zem tilta. Dažkārt man samaksāja par uzstāšanos lielākas publikas priekšā, un tad varēju nopirkt biļeti, taču lielākoties gāju kājām vai stopēju garāmbraucošas automašīnas.

Tā es krustu šķērsu apceļoju visu Eiropu, līdz beidzot nonācu Romā. Šeit atkal satiku tos pašus amerikāņus, un šoreiz, izbaudījis, ko nozīmē ilgstoša ieturēšanās no atkritumu tvertnēm un gulēšana uz auksta bruģa, biju gatavs iesaistīties viņu spēlē. Jau drīz kļuva skaidrs, ka mana priekšnieka izslavētā smalkā viesnīca patiesībā bija diezgan paplucis ūķis virs naktskluba. Arī ēdiens tajā bija viduvējs, taču tas vismaz nenāca no atkritumu tvertnes. Bez tam biju paredzējis šeit uzturēties tikai dažas nedēļas, lai pēc tam ar sapelnīto "kapitālu" dotos tālāk uz Grieķiju. Sākumā domāju, ka žurnālu tirdzniecībā iesaistos tikai uz īsu laiku, bet jau drīz biju domas mainījis.

Kā solīts, saņēmu spīdīgu brošūru, kurā bija redzami mūsu uzņēmuma piedāvātie žurnāli, un ļoti oficiāla izskata darbinieka apliecību, ko ieliku plastmasas maciņā un pakāru sev kaklā. Man piešķīra žaketi un kaklasaiti, un es vairākkārt izmēģināju savu runu:

- Labdien, vai nevēlaties palīdzēt studentam? Man jums ir lielisks piedāvājums…

Esmu pārliecināts, ka šādi teksti jums ir pazīstami. Vienīgā atšķirība bija tā, ka tolaik naudu iekasējām turpat uz durvju sliekšņa, jo cilvēki vēl mēdza cits citam uzticēties. Tomēr no rīta līdz vakaram staigāt no vienām durvīm uz citām tas bija smags darbs. Mūs ar autobusu aizveda uz perspektīviem dzīvojamiem rajoniem, un lai Dievs žēlīgs tam, kuru pieķēra slinkojam. Man nemaz neveicās slikti, jo, kā jau priekšnieks bija paredzējis, mans izskats izraisīja cilvēkos žēlumu.

Par spīti visam, es neaizmiršu savu solījumu un ik dienas nosūtīju vēstuli meitenei Zviedrijā. Darbs Romā beidzās, un virziens, kurā amerikāņi gribēja doties, man nederēja, tādēļ lūdzu, lai man izmaksā nopelnīto naudu.

Mans priekšnieks pašūpoja galvu un teica:

- Savu naudu tu saņemsi tad, kad atgriezīsimies Londonā.
- Bet es gribu doties uz Grieķiju, spītīgi atbildēju.
- Tu esi brīvs cilvēks un vari doties, kurp vien vēlies.

Mans priekšnieks bija pārliecināts, ka bez naudas necik tālu netikšu. Jau nākamajā dienā turpināju ceļu uz Rivjēru.

Uz Eiropas malu

Mans ceļš veda uz Eiropas malu. Arī šeit izmēģināju jau ierasto abonēšanas triku, taču, tā kā man trūka vajadzīgo atribūtu (man nebija ne brošūras, ne uzvalka), veiksmes līmenis noslīdēja gandrīz līdz nullei. Un, jo vairāk es ceļoju, jo vairāk ilgojos pēc savas Zviedrijas meitenes. Kad vēl ceļoju pa Eiropu, viņa uz manām vēstulēm atbildēja, ja vien dzīvoju vietā, kur varēja saņemt pastu. Taču tagad jau sešus mēnešus nebiju saņēmis no viņas nekādu ziņu.

Tādēļ es mainīju savu maršrutu un devos atpakaļ uz Angliju. Pa ceļam Briselē es atkal sastapu amerikāņus. Grupā joprojām bija aptuveni piecpadsmit jauniešu. Daži no tiem bija pievienojušies nesen, bet citus pazinu vēl no Romas laikiem. Galvenais iemesls, kādēļ atkal iesaistījos abonementu tirdzniecībā, bija kāds jauns kanādietis, ar kuru biju sadraudzējies jau Romā un kurš mani sveica kā sen pazudušu brāli. Ilgu laiku sities pa dzīvi viens pats, jutu, kāda tā ir svētība sastapt kādu, kuram tavs liktenis nav vienaldzīgs. Atkal apbruņojos ar visām nopietna abonementu tirgotāja regālijām, un bizness man gāja no rokas daudz labāk. Ta kā priekšnieki gribēja tuvāko nedēļu laikā doties atpakaļ uz Londonu, nospriedu, ka ceļu līdz Anglijai varētu apmaksāt viņi. Jau sen biju sapratis, ka solīto komisijas naudu man neredzēt kā savas ausis.

Klusēšanas nauda

Pēdējā vakarā pirms došanās uz prāmi Ostende es gāju gar sava priekšnieka viesnīcas istabiņu. Durvis bija vaļā, un uz galda bija redzama liela kaudze dolāru. Tuvumā neviena nebija. īsu mirkli šaubījies, es iegāju istabā un paņēmu naudu. Nospriedu, ka man tā pienākas. Atgriezies savā istabā, sastūķēju naudu apakšbiksēs, paķēru čemodānu un ģitāru un noliku tos dzelzceļa stacijas skapītī. Biju visu precīzi izplānojis. Tad atgriezos viesnīcā, nākamajā rītā ieliku dolārus savā plecu somā un autobusā rādīju nevainīgu seju, lai gan sirds man sitās no uztraukuma.

Protams, naudas pazušana jau bija nākusi gaismā. Mani priekšnieki vai plīsa no dusmām, taču, tā kā viņi nedomāja, ka zaglis būs tik pārdrošs, lai nēsātu naudu sev līdzi, viņi pat necentās pārbaudīt mūsu bagāžu. Autobusā valdīja saspīlēta gaisotne.

Tad mēs nogriezāmies no lielceļa un sākām braukt pa arvien šaurākiem ceļiem, līdz beidzot nonācām pie kādas jaunaudzes. Mans uztraukums pieauga. To, ka amerikāņi nekautrējas uzspiest citiem savu pārliecību, zināju ar to jau biju saskāries. Taču šoreiz viņi jutās personiski aizskarti un gribēja sniegt citiem audzinošu piemēru. Parasti izvēle būtu kritusi uz mani, jo grupā biju vienīgais tumšādainais. Taču tā nenotika, jo kādam citam puisim piemita vēl lielāks trūkums. Viņš gan bija baltādains, taču homoseksuāls.

Bez liekām ceremonijām amerikāņi izvilka viņu no autobusa un piekāva visu acu priekšā. Neviens neko neteica un nedarīja. Arī es ne, lai gan biju vienīgais, kurš skaidri zināja, ka piekautais puisis nebija naudu ņēmis. Ta bija pirmā reize manā dzīvē, kad manas rīcības (vai, precīzāk, tās trūkuma) dēļ cieta kāds cits. "Cieta" gan vēl ir maigi teikts tam puisim paveicās, ka viņš uzbrukumu vispār pārdzīvoja. Jutos briesmīgi.

Es nekliedzu:

Lieciet viņu mierā, nauda ir pie manis!

Es biju nobijies līdz nāvei.

Tobrīd biju pārliecināts, ka no meža man neizkļūt un ka amerikāņu sitieni ir neizbēgami. Mēs pārējie bijām pavisam klusi. Starp sitieniem valdīja kapa klusums; bija dzirdamas tikai klusas vēja nopūtas. Ar katru sitienu, kas trāpīja nabaga puisim, zaudēju arvien vairāk pašcieņas.

Tā bija briesmīga, melna diena. Lai gan savā laikā biju piedzīvojis priestera uzmākšanos un daudzkārt biju zadzis, ubagojis un apkrāpis citus, tikai todien Beļģijas mežā es zaudēju nevainību.

Beidzot sišana bija amerikāņus nogurdinājusi, un līdz ar sitieniem bija izgaisušas arī viņu dusmas. Viņi noslaucīja seju piedurknē,

apgriezās un iekāpa atpakaļ autobusā. Puisis tā arī palika guļam. Mežs bija kluss. Arī mēs pārējie iekāpām atpakaļ autobusā, un visu ceļojuma laiku neviens neizteica ne pušplēsta vārda. Mēs visi raudzījāmies tukšumā. Kad beidzot bijām nonākuši uz prāmja, izmisīgi gaidīju, kad tas beidzot sāks kustēties. Gribēju pēdējā brīdī izlēkt krastā: tāds bija bijis mans plāns kopš brīža, kad nozagu naudu un paslēpu to bagāžas skapītī. Nervozi stāvēju kuģa pakaļgalā un gaidīju, kad iedarbosies prāmja dzinēji.

- Hei, Džon, ko tu te dari? Vai domā par Zviedriju? Visi jau ir bārā.

Tas bija kanādietis, kuram biju pastāstījis par savu Zviedrijas meiteni. No šoka gandrīz pārkritu pār bortu, un viņš uzreiz pamanīja manu satraukumu. Varbūt, par spīti savam dabiskajam brūnumam, es pat biju nobālējis.

- Kas noticis? viņš vaicāja. Tu izskaties tā, it kā būtu ieraudzījis spoku.

Viņam nebija ne jausmas, cik tuvu patiesībai bija viņa teiktais. Spoks bija manas dvēseles dziļākā bedre, un es nespēju no tās aizbēgt.

- Nejūtos īsti labi. Ieelpošu drusku svaiga gaisa.

Tas nebija melots. Viņš uzmeta man raižpilnu skatienu un pēkšņi visu saprata.

- Ak tu nelieti tāds!

Bija pilnīgi skaidrs, ka viņš zina nauda ir pie manis. Šajā brīdī sāka darboties dzinēji, caur apavu zolēm sajutu vibrāciju. Raudzījos, kā kuģa korpuss lēnām atraujas no piestātnes desmit centimetri, tad divdesmit… Kad kuģis bija attālinājies no piestātnes par veselu pusmetru, kanādietis paskatījās uz mani. Ja viņš būtu centies mani apturēt, es nepretotos. Nespēju pakustēties; viņš visu laiku stāvēja man priekšā. Mans draugs samirkšķināja acis, un es pamanīju tajās asaras. Pēkšņi viņš mani sagrāba un pastūma uz metāla treliņu pusi.

- Ej, viņš mudināja. Pazūdi no šejienes!

Es lēcu un vairs nekad neesmu šo kanādieti saticis.

Devos atpakaļ uz Briseli pēc čemodāna, kas bija palicis stacijas bagāžas glabātavas skapītī. Uz mirkli patvēries tualetē, saskaitīju naudu. 3000 dolāru! Es biju bagāts un tajā pašā laikā nekad nebiju juties tik slikti. Dolāru banknošu čaukstoņa atgādināja koku nopūtas Beļģijas mežā. Šķita, ka plecu soma, kurā stiepu naudu, sver veselu tonnu.

Varbūt tieši tādēļ sajutu zināmu atvieglojumu, kad Briseles stacijā somu man nozaga. Mēģinot izcelt no skapīša čemodānu, biju nolicis somu uz zemes. Kad pagriezos, soma bija pazudusi. Es blenzu uz vietu, kur bija atradusies mana klusēšanas nauda. Šis notikums apliecināja, ka vēl zemāk krist nav iespējams. Viss mans ķermenis bija kā paralizēts.

Labais vienrocis no Trāvemindes

Es nezināju, kurp doties. Ari no manas Zviedrijas meitenes nebija nekādu ziņu. Pēdējo reizi bijām runājuši pa telefonu pirms gada. Un ko es viņai tagad būtu teicis? Neuzdrīkstējos pat sapņot, ka viņa varētu mani vēl gaidīt. Taču ja nu tā bija?

Ar stopētām automašīnām devos uz Hamburgas pusi. Bija pienācis rudens, laiks bija lietains un auksts. Es atkal rakos pa atkritumu tvertnēm un pārlaidu naktis, drebinoties mitros šķūņos.

Kad ierados Trāvemindē, biju sasniedzis zemāko punktu. Likās, ka nekam vairs nav nozīmes un vismazāk jau nākotnei. Es vairs nespēju panest aukstumu un izsalkumu. Tulznas uz abām pēdām padarīja ik soli par mocībām.

Trāveminde pārtika no tūrisma. Tūrisma sezona jau sen bija beigusies, un lepnās viesnīcas bija kā izķidātas zivis. Bija tik daudz tukšu istabu, tomēr man nācās pārlaist nakti lietū un aukstumā. Pēc tam man ienāca prātā kāda ideja: rezervēju numuru vienā no lepnajām viesnīcām un plānoju agri no rīta pazust miglā, izlecot pa logu. Taču biju tik noguris, ka naktī tā arī nespēju pamosties un nogulēju līdz vēlam rīta cēlienam. Tā kā man vairs nebija ko zaudēt, uzvilku drēbes, ko iepriekšējā vakarā biju izmazgājis un nolicis žāvēties uz radiatoriem, devos uz ēdamzāli un pasūtināju lielāko iespējamo brokastu komplektu. Šī pēdējā ēdienreize garšoja lieliski kafija, svaigas maizītes, aukstā gaļa, olas tādas delikateses atkritumu tvertnēs neatrast. Manu prieku maitāja vien kāds viesnīcas apmeklētājs, kas sēdēja pie blakusgaldiņa un visu laiku lūrēja uz manu pusi. Vīrs bija kara invalīds ar vienu roku, bet tas, manuprāt, nedeva viņam tiesības traucēt manu pēdējo maltīti

Iirīvībā. Visbeidzot, kad viņš piecēlās un apsēdās pie mana galdiņa, es kļuvu rupjš.

- Ko jūs gribat?
- Jaunais cilvēk, jums nav naudas, ar ko samaksāt par savu istabu un visu to, ko šobrīd stūķējat vēderā, viņš teica.
- Nu un tad? es atcirtu. Vai tā ir jūsu problēma?

Viņš pasmaidīja.

- Jā, ir gan, viņš mierīgi un draudzīgi, teju līksmu smaidu sejā atbildēja.

Nekāda slēpta aizvainojuma, nekādas ironijas. Tad, gandrīz kā atvainodamies, viņš bilda:

- Šī viesnīca pieder man.

Tas nu bija par daudz. Asaras ritēja pār manu seju, un caur smacējošām elsām, ko ikviens pazīst no bērnības, es atklāju viņam savu dzīvesstāstu. Viņš vienkārši sēdēja un klausījās. Kad biju atzinies

visos savos lielajos un mazajos grēkos, pastāstīju viņam par meiteni no Zviedrijas.

- Vai jūs viņu mīlat? viņš ikdienišķā tonī apvaicājās.
- Kāda gan tam tagad ir nozīme? Es viņai rakstīju katru dienu, bet patiesībā taču neko par viņu nezinu…

Žēlabas acīmredzot nebija vienroča gaumē. Viņš bija pragmatiķis.

- Kādēļ jūs viņai nepiezvanāt?

Nezināju, ko atbildēt. Viņš ieveda mani savā birojā; telefons stāvēja uz galda. Vienrocis atstāja mani vienu. Es nebiju uz šo numuru zvanījis diez ko bieži, taču mani pirksti uzgrieza to bez aizķeršanās. Pacēla kāda sieviete, kuras balsī bija jūtama zviedru intonācija. Vai tā varētu būt viņas māte? Es pieklājīgi iepazīstināju ar sevi un lūdzu pasaukt pie tālruņa meitu. Vārds izrādījās pareizs, un viņa pasauca pie telefona manu meiteni.

- Kas tur ir? Fonā bija dzirdama viņas balss; šķita, tā nāk no paradīzes dārziem.
- Kaut kāds Džons. Džons Virapens.

Klausulē bija dzirdams troksnis, un tad jau viņa bija pie telefona. Es izdzirdu viņas balsi.

- Kur tu esi?
- Trāvemindē.

Es paguvu izteikt tikai vienu vārdu, un tad iestājās ilgs klusuma bridis. Protams, viņa zināja no Trāvemindes var nokļūt Zviedrijā.

- Tad tu brauc uz šejieni? viņa jautāja.

Jautājums vienlaikus izskanēja kā atklāsme. Manī dzima kas līdzīgs cerībai viņa bija ierunājusies par to, ka es varētu braukt pie viņas!

- Vai tu gribētu mani satikt?

Viņa iesmējās:

- Protams!

Nākamais jautājums atbalsojās manī visu turpmāko dienu.

- Kad tu iebrauc?

Kad biju kabinetā pavadījis, kā man pašam šķita, veselu mūžību un beidzot iznācu ārā, vienrocis man apmierināts vaicāja:

- Tātad jūs braucat uz Zviedriju?

Viņa jautājums izskanēja kā apgalvojums.

-Jā.

- Vai nauda prāmim jums ir? viņš jautāja, labi zinot atbildi. Es biju atguvis runas spējas.
- Naudas man nav, es skaidri teicu.

Viņš izņēma no kabatas maku. Ar ne pārāk veiklu, tomēr ierastu kustību izņēmis no tā divsimt markas, vienrocis deva man svētību:

- Brauciet uz Zviedriju! Satieciet savu draudzeni. Jūs man patīkat. Jums ir talants, un tas jums vēl noderēs. Būtu žēl, ja tāds

cilvēks kā jūs izniekotu savu dzīvi.

To pateicis, viņš iedeva man naudu. Un beidziet puņķoties! Ņemiet naudu un lieciet to lietā! Tas man būs vislabākais paldies.

Nākamajā rītā es jau biju uz prāmja, kas devās uz Zviedriju. Atspiedies pret augšējā klāja treliņiem un aizvēris acis, pirmo reizi sajutu sejā sāļo Zviedrijas jūras vēju.

Manas jaunās mājas Zviedrija

Viņa sagaidīja mani Trelleborjā, kaut arī dzīvoja trīs stundu brauciena attālumā no ostas. Mana Zviedrijas meitene bija tieši lik skaista, atklāta un sirsnīga, kādu biju viņu iztēlojies tūkstoš vientuļajās pēdējo trīsarpus gadu naktīs. Tā, it kā tas būtu pašsaprotami, viņa aizveda mani uz savām mājām, iepazīstināja ar vecākiem un paziņoja, ka mīlot mani un ka es tagad dzīvošot pie viņiem. Viņas māte uzsmaidīja, apskāva mani un no tā brīža lutināja mani tā, it kā es būtu viņas pašas dēls.

Popzvaigzne Džejs VI

Biju apjucis. Tas, ka viņa mani uzņēma tik draudzīgi, bija brīnums. Tas, ka viņa izturējās pret mani bez jebkādas labvēlīgas augstprātības, kā pret vienlīdzīgu cilvēcisku būtni, bija neticami. Ar attieksmi, kas toreiz no manas meitenes puses bija pārsteigusi mani deju zālē Empire Ballroom, Zviedrijā saskāros ik uz soļa. Protams, es tik un tā biju pilsētas tenku objekts, jo tajā laikā tur nebija gandrīz neviena tumšādaina cilvēka. Taču cilvēki vienkārši gribēja uzklausīt manu dzīvesstāstu.

Garajos, tumšajos ziemas vakaros viņi gribēja dzirdēt par pludmalēm, kurās vienmēr spīd saule, un par kokiem, kuros visu laiku karājas gatavi augļi. Ne mirkli nejutu, ka kāds izturētos pret mani kā pret otršķirīgu pilsoni. Man nekad nenācās laist garām kādu iespēju tikai tādēļ, ka esmu tumšādains. Acīmredzot zviedri par kūlijiem neko nebija dzirdējuši. Ļoti īsā laikā iemācījos zviedru valodu un vēlējos šajā valstī palikt uz dzīvi.

Es vēlējos, kaut spētu savai meitenei ko sniegt, tādēļ sāku meklēt darbu. Darbā iekārtošanas birojā bija kategorija "Mūzika un māksla", un es sevi ierakstīju kā dziedātāju. Nedēļu vēlāk kāda grupa apvaicājās, vai es gribētu piedalīties mēģinājumos. Ta sākās mana popzvaigznes karjera. Šoreiz mana ādas krāsa bija priekšrocība. Mēs noslēdzām līgumu par ierakstu, es devos tūrē un sniedzu autogrāfus. Mūsu singls iekļuva topu pirmajās vietās. Man vēl arvien ir tālaika avīzes izgriezums ar asiem, melnbaltiem attēliem un lielgraudainām fotogrāfijām. Vienā no tām es stāvu uz ne vairāk kā pusmetru augstas skatuves, un aptuveni divus metrus aiz manis ir aizmugurējā siena. Tas ir kāds mūzikas pagrabs, pavisam neliels iestādījums, tomēr man priekšā uz rampas redzamas jaunas meitenes, kas stiepj man pretī rokas.

Vēl šodien dzirdu nodrāzto skaļruņu čerkstošo skaņu. Es dziedāju Engelberta Hamperdinka Please release me un Toma Džonsa The green, green grass of home. Mūsdienās šie seno dienu grāvēji nevienam vairs neko neizsaka. Mana mīļākā dziesma bija Wonderful World, jo pasaule patiesi bija brīnišķīga.

Es pelnīju naudu, īstu naudu, daudz naudas. Es bildināju savu meiteni, un mēs pārcēlāmies uz savu dzīvokli.

Tad piedzima mūsu mazā meitiņa. Viņa bija plānots bērns, un es biju pats lepnākais tēvs pasaulē.

Kādu dienu es pārrados mājās pēc astoņu nedēļu koncerttūres, un mana piecus mēnešus vecā meitiņa sāka raudāt, kad pārliecos pār viņas gultiņu. Tajā brīdī es sapratu, ka pienācis laiks meklēt citu darbu. Toreiz man nebija nekā svarīgāka par ģimeni, visiem manas

ģimenes locekļiem.

Sieva mani atbalstīja. Viņai bija svarīgi nevis peldēties naudā, bet just, ka esmu viņai līdzās. Tādēļ es pieliku punktu savai dziedātāja karjerai un izmēģināju šādas tādas citas nodarbes. Sāku pasniegt angļu valodas privātstundas. Tie nebija regulāri ienākumi, tomēr palīdzēja noturēt galvu virs ūdens. Tad mums piedzima otrs bērns dēls. Lai gan biju laimīgs, ka varu tik daudz laika pavadīt mājās un būt kopā ar bērniem, naudas mums bija maz. Es gribēju ģimenei sniegt ko vairāk par savu fizisko klātbūtni.

2. NODALA

9

Manas karjeras sākums farmācijas nozarē

Kad ģimenes ārsts (toreiz ģimenes ārstus tā dēvēja tāpēc, ka viņi tiešām veica mājas vizītes) apmeklēja mūsu bērnus, mēs ar viņu bieži runājām par medicīnu. Viņš redzēja, kā mēs dzīvojam, un es viņam pastāstīju šo to par sevi. Teicu arī, ka man ir starpdiploms medicīnā un neīstenots plāns atsākt studijas. Kādas vizītes laikā viņš iedeva man zīmīti ar telefona numuru. "Mans brālis strādā par medicīnas konsultantu kādā farmācijas uzņēmumā. Viņi vienmēr meklē jaunus cilvēkus. Piezvaniet, varbūt kaut kas sanāk."

Kļūstu par farmācijas uzņēmuma pārstāvi

Kaut kas tiešām sanāca. Kā drīz vien uzzināju, medicīnas konsultants ir cilvēks, kas ceļo pa visu valsti, piedāvājot praktizējošiem ārstiem noteikta farmācijas uzņēmuma medikamentus, taču tas mani neuztrauca. Tam taču bija sakars ar medicīnu! Man bija visas nepieciešamās prasmes, iepriekšēja pieredze medicīnā, pārdevēja talants un komunikabla personība. Toreiz pat nespēju iedomāties, ka šajā darbā lieti noderēs arī mana krāpnieka un blēža pieredze.

Es tiku pieņemts darbā un izgāju sešus mēnešus garu medicīnisko apmācību, kas man, pateicoties starpdiplomam, nesagādāja nekādas grūtības. Pēc tam sekoja pusgadu ilga iepazīšanās ar darba devēja ražotajiem produktiem. Mēs uzzinājām visu par zālēm, kuras mums būs jāpiedāvā ārstiem. Nu labi, ikgluži visu: blakusparādības un neveiksmīgi klīniskie pētījumi nav pati labākā reklāma, tādēļ šo informāciju tirdzniecības pārstāvjiem nesniedz. Patiesību ir grūti pārdot. Tās vietā mēs saņēmām izsmeļošu pamācību pārdošanā. Jutos kā zivs ūdenī, i .alu galā es taču biju pārdevis neeksistējošus preses izdevumus. Salīdzinājumā ar tiem reāli eksistējošu zāļu tirdzniecība bija tīrais sīkums.

Man tika piešķirta karte, kurā bija atzīmēts mans tirdzniecības reģions, un Volvo 144. Toreiz tā bija luksusautomašīna. Mans pirmais auto! Kad piebraucu pie mūsu mājas un pirmo reizi izvizināju sievu, gandrīz plīšu no lepnuma.

Turklāt man bija laba alga un vēl lielāks tēriņu konts dažādiem izdevumiem. Kad ceļoju pa visu valsti, lai tiktos ar .irstiem, dzīvoju labās viesnīcās un pasūtināju visdārgākos ēdienus. Es kļuvu par gardēdi. Pateicoties savam eksotiskaiam statusam, labi paliku ārstiem atmiņā un mani stāsti tāpat; es viņu praksei piešķīru tropiskas vēsmas. Vienu vārdu sakot, bizness gāja no rokas.

Biju pārliecināts, ka beidzot mana dzīve iet uz augšu.

Pārdošanas kvotas un paņēmieni

Pirmajos darba gados es strādāju ar nelieliem uzņēmumiem. Mēs pārdevām, piemēram, līdzekļus pret caureju. Vadība bija izdomājusi sava veida sacensības, lai redzētu, kurš spēs izplatīt visvairāk bezmaksas paraugu. Katrs ārsts mēnesī drīkstēja saņemt tikai vienu iepakojumu. Tas ierobežoja tirdzniecību. Es biju ambiciozs un, lai gan Zviedrijā tumšā ādas krāsa mani vairs nepadarīja par otrās šķiras cilvēku, gribēju pārspēt visus citus. Cik lepna gan būtu mana sieva, ja man izdotos uzvarēt šādā sacensībā! Ta nu man iešāvās prātā kāda ideja.

- Drīz atkal būs vēdergripas laiks, teicu kādam no ģimenes ārstiem, kurš labprāt pieņēma bezmaksas paraugus. Patiesībā būtu labi, ja jums būtu zāļu uzkrājums vairākiem pacientiem. Viņi būtu pateicīgi, ja nebūtu jāiet uz aptieku un zāles varētu saņemt no jums.

Ģimenes ārsts piekrītoši māja ar galvu.

- Jā, bet zināt, tas nav atļauts…

Ārsts svārstījās, tādēļ ņēmos viņu iedrošināt.

- To mēs varam atrisināt. Tas ir tikai jūsu pacientu interesēs. Paskatieties, esmu paņēmis līdzi par dažām pavadzīmēm vairāk: viena būs šim mēnesim, pārējās nākamajiem. Manam uzņēmumam ir vienalga, vai braucu pie jums katru mēnesi vai arī atstāju paraugus tepat. Bet jūsu pacientiem zāles nepieciešamas jau tagad. Ko jūs par to domājat?

Viņš paraustīja plecus un parakstīja pavadzīmes ar vēl nepienākušajiem datumiem. Sacensībās man izdevās krietni apsteigt visus citus pārdošanas pārstāvjus. Es ieguvu nelielas aproču pogas ar saviem iniciāļiem 18 karātu zelta aproču pogas. Man tās ir joprojām.

Mana rīcība nebija īsti nelikumīga. It kā nekāda liela pārkāpuma tajā nebija, taču noteikts uzvedības mehānisms jau bija novērojams. Vai saprotat, ko domāju? Visas šīs mazās dāvanas nozīmē, ka jums ir kas tāds, kā nav citiem, ka esat sasniedzis to, ko citi nesasniedz. Sacensība un balvas liek izdibināt atļauto spēles noteikumu robežas. Tas, kurš tās labi pārzina, zina ari vietas, kurās robeža netiek uzraudzīta un kuras ik pa laikam var mierīgi šķērsot, jo neviens to tāpat nepamana. Un tā viss sākas. Kāpjot hierarhiski arvien augstāk, dāvanas kļūst arvien lielākas, prasības tāpat. Arī paņēmieni, kas jāizmanto, lai spētu izpildīt šīs prasības un saglabātu savu statusu, kļūst arvien sarežģītāki. Soli pa solim.

Apmācības ideja sniegt ne vien medicīnas pamatzināšanas, bet arī informāciju par pārdošanas metodēm izrādījās ļoti efektīva, jo ļāva mums sarunās ar ārstiem lavierēt pēc iespējas veiksmīgāk. Ja kādam medikamentam teiksim, tabletēm pret galvassāpēm piemita tāda

blakusparādība kā svara zudums, paturot prātā apgrozījumu, mēs pārdevām šo faktu kā priekšrocību.

Vai nebūtu lieliski, ja visi jūsu pacienti ar lieko svaru ne tikai atbrīvotos no galvassāpēm, bet pie viena kļūtu ari slaidāki?

Lūk, kādu pieeju mēs izmantojām. Un ārsti sāka parakstīt zāles pret galvassāpēm pat tiem pacientiem, kuriem galva nemaz nesāpēja, lai gan zāles notievēšanai nemaz nav paredzētas. Mūsdienās to dēvē par bezindikāciju tirgvedību. Tas ir būtisks apgrozījuma palielināšanas faktors, kas atsevišķos gadījumos veido pat 90 % no zāļu pārdošanas apjoma.

Parādīt un pastāstīt

Kādā ārstiem paredzētā informatīvā pasākumā, kur stāstīju par vienu no mūsu produktiem, mans kolēģis nodemonstrēja, kā pārsteigt auditoriju un atstāt uz to iespaidu, nesniedzot nekādu informāciju. Viņa piedāvātais produkts (Simethicone®) bija zāles, kas novērš gāzu uzkrāšanos zarnās. Par šo tematu neviens negrib runāt. Viņš ari nerunāja viņš devās pie pults, uzlika uz tās alus glāzi un, ne vārda nesakot, ielēja tajā alu. Pēc tam viņš izvilka no kabatas reklamētās zāles, izņēma no iepakojuma vienu tableti un iemeta to glāzē. Tablete pazuda putās un nogrima. Aptuveni minūtes laikā ogļskābe bija pilnībā izgaisusi un alus bija novadējies. Viņš pārlaida visiem skatienu un teica:

Lūk, tieši tā darbojas ari mūsu zāles, un tad atstāja lekciju telpu.

To varētu uzskatīt par nevainīgu joku, ja vien es nezinātu, ka šis pats princips "parādi un pastāsti" tiek izmantots, reklamējot arī daudz bīstamākus medikamentus. Tā vietā, lai sniegtu precīzu informāciju, cilvēki tiek maldināti ar lētām sensācijām un skaistiem solījumiem.

Tas ir diezgan primitīvs un viegli atšifrējams triks. Taču šo nelielo eksperimentu iedarbība uz auditoriju lielā mērā ir atkarīga no tā, cik spēcīgu iespaidu atstājis redzētais. Auditorija pati savām acīm redzēja, kā alus putas saplok. Tā tiešām notika.

Un tieši tāds bija šī eksperimenta uzdevums. Vai tiešām cilvēka kuņģi var salīdzināt ar alus glāzi? Šādi jautājumi visu sarežģī, turpretī paša acīm redzētais šķiet tik vienkāršs. Metafora apstulbina prātu.

Mans kolēģis šo triku rādīja cilvēkiem ar universitātes diplomu. Pacientam, kurš cieš sāpes un runā ar savu ārstu, nokļūt līdz šādas metaforas būtībai ir vēl sarežģītāk. Ir tik vienkārši noticēt tam, ko redzi savām acīm. Kurš gan spēj iedomāties, ka tas ir tikai pārdošanas triks? Vai tad pacienti neuzskata, ka saruna ar ārstu ir konfidenciāla? Sāpju nomocītais cilvēks, kam nav medicīnas zināšanu, ir atvērts izglītota eksperta ieteikumiem, paļaujas uz ārsta kompetenci un tic viņa godprātībai.

Par spīti medicīniskajai izglītībai, mēs bijām un palikām tirdzniecības pārstāvji. Tas pats attiecas uz farmācijas uzņēmumu menedžeriem. Pat ja viņu vidū ir farmakologi un cilvēki, kas beiguši medicīnas koledžu, viņi uzvedas kā pārdevēji. Vai ir cits veids, kā izskaidrot viņu rīcību?

Profils

Visi tirdzniecības pārstāvji veido sarakstu, kurā iekļauj un profilē sava reģiona ārstus. Profila pirmā daļa attiecas uz ārsta praksi: kādi pacienti šo ārstu apmeklē? Kādas ir viņu biežākās slimības? Un visbūtiskākais jautājums: kādas zāles šim ārstam patīk parakstīt?

Protams, ārsts pats to neteiks. Vispirms jāizveido labas attiecības. Lai tās efektīvi izveidotu un uzturētu, nepieciešama dažāda informācija piemēram, ārsta vecums, ģimenes stāvoklis, bērnu skaits un dzimšanas diena. Ar ārstu ir jākontaktējas jo biežāk, jo labāk. Kādi ir viņa hobiji, mīļākās automašīnas, vīns un mūzika? Kas viņam patīk un kas nepatīk? Tatad vispirms jāizveido ārsta psiholoģiskais profils, 'la ir daļa no pārdošanas tehnikas, daļa no šīs mākslas.

Visu šo informāciju var likt lietā, lai uzsāktu sarunu. Tirdzniecības pārstāvji izmanto arī kartotēkas kartītes. Katram pārstāvim jāspēj likt daudziem cilvēkiem justies tā, it kā tie viņam nozīmētu ko īpašu. Ja ārsti jūtas saprasti, iespēja, ka viņi tirdzniecības pārstāvī ieklausīsies, ir lielāka. Izveidojas personiskas attiecības, un ar katru reizi kļūst arvien grūtāk aizraidīt tirdzniecības pārstāvi prom. Saņemot kartīti ar sveicienu dzimšanas dienā, ārsts jūtas novērtēts, varbūt viņam pat šķiet, ka starp viņu un tirdzniecības pārstāvi pastāv draudzīgas attiecības. Un draugiem cilvēki uzticas, viņu padomus ņem vērā.

Par ko sapņo jūsu draugs? Kādi ir viņa īpašie sapņi atvaļinājums siltajās zemēs, jauna automašīna vai varbūt nauda, par ko uzcelt māju? Farmācijas industrija sniedz visas šīs iespējas. Oficiāli izskan apgalvojumi, ka farmācijas uzņēmumi iegulda milzīgu naudu jaunu aktīvo vielu izstrādē un pētniecībā.

Vienu es zinu pilnīgi droši milzīga nauda tiek ieguldīta arī ārstu lojalitātes radīšanā un uzturēšanā.

To sauc par tirgvedību, un man nav nekas iebilstams, ja tas šādi tiek īstenots kādā citā tirdzniecības sektorā. Taču šeit ir runa par medikamentiem un pacientu veselību. Vai tad jūs negaidāt, ka ārsts izdarīs objektīvu izvēli? Vai negaidāt, ka viņš pieņems lēmumu, balstoties uz medicīniskiem pētījumiem, kas atbilst jaunākajiem nozares sasniegumiem? Vai jums šķiet pieņemami, ja ārsts nosliecas par labu kādām zālēm tikai tāpēc, ka tirdzniecības pārstāvis savas vizītes laikā atstājis tās viņam uz galda? Vai jums šķiet pieņemami, ka ārsts ar tirdzniecības pārstāvi draudzīgi pļāpā par savu pēdējo izbraucienu ar jahtu, baudot ārsta iecienītāko vīnu (kuru atnesis tirdzniecības pārstāvis)?

Man gribas teikt nē, tas nav pieņemami! Protams, cilvēks, kas beidzis augstskolu, šādu lētu triku ietekmei nekad nepakļautos. Tas nozīmētu, ka 35 000 eiro\ ko uz katru praktizējošo ārstu šādiem lētiem trikiem tērē farmācijas industrija, būtu lieka naudas izšķiešana. Kopš kura laika uz peļņu orientēti uzņēmumi sviež zemē naudu?

Dāvanas ārstiem

Vēl viens veids, kā pastāvīgi atgādināt ārstiem par mūsu uzņēmumu un tā produktiem, bija zāļu parakstīšanas blociņi. Blociņiem bija dārgi ādas vāki, un katras veidlapas stūrī bija nodrukāta ārsta adrese. Protams, uz veidlapas bija ari mūsu produkta nosaukums. Parakstiet recepti, izraujiet to no blociņa un iedodiet pacientam lieta darīta! Kādēļ meklēt kādu citu produktu un izrakstīt recepti ar roku?

Uzliekot to uz papīra, tas skan gandrīz smieklīgi, taču ikdienā sīkiem ieradumiem ir liels spēks. Mūsdienās, elektronikas laikmetā, viss kļuvis vēl vienkāršāk. Gandrīz apskaužami vienkārši: farmācijas uzņēmumiem vairs nav jāizdala īpaši zāļu parakstīšanas blociņi. Mūsdienās ārsta kabinetā ir dators, kurā ir pacientu pārraudzības programma.

Ārstam atliek tikai ievadīt simptomus, piemēram, "Smita kungam ir galvassāpes", un "vispiemērotākās" zāles, kuru ražotājs dāsni piegādājis ārstam šo programmatūru, jau redzamas datora ekrānā. Turklāt zāļu nosaukums no ekrāna tik vienkārši vis nepazūd: vispirms ir jāizdrukā šo zāļu recepte.

Viss, kas atvieglo ārsta ikdienas darbu, tiek uztverts pozitīvi. Drīz vien ārsta roka pierod pie noteiktām kustībām un viņš paraksta šī uzņēmuma medikamentus, par to pat nepiedomājot.

Tieši tāpat situāciju apraksta, piemēram, internists Dr. Vilhelms Rēdenbahs Vācijas televīzijas kanāla Erstes Deutsches Fernsehen dokumentālajā raidījumā PANORAMA:'*5*

"Es parakstu acetilsalicilskābes tabletes, proti, patentbrīvo (ģenērisko) aspirīnu. Datorā tiek piedāvāts sponsoruzņēmuma produkts, un es šo izvēli apstiprinu. Produkta nosaukums no ekrāna nepazūd, iekams neizrakstu zāļu recepti. Informācija par sponsoruzņēmumu paliek uz ekrāna. Pēc tam ekrānā tiek parādīts jautājums: vai vēlos, lai aptieka saņemtu zāles tieši no šī uzņēmuma? Atbilde "Y", kas nozīmē jā (yes), ir jau iestatīta. Ja uz visiem programmas jautājumiem atbildēšu ar jā, tad manis izvēlētās zāles piegādās sponsoruzņēmums.

Principā ir iespējams izdarīt izvēli starp "jā" un "nē", taču programmatūra ir veidota tā, lai jūs apstiprinātu tieši šī uzņēmuma piedāvājumu īpaši tad, ja esat stresa situācijā un viss jāizdara pēc iespējas ātrāk."

Turklāt daudzas no šīm programmām ir veidotas tā, lai receptes gala variantu varētu izdrukāt no datora turpat ārsta kabinetā. Ražotājs ir par visu padomājis.

Kā lai to nosauc? Varbūt tā, kā to jau minētajā televīzijas

raidījumā nodēvēja profesors Gerds Gleske no Brēmenes Universitātes: "Principā ražotājs ar savas programmatūras palīdzību aizved mani līdz savam produktam. Acīmredzot daudzi ārsti to neapzinās. Viņi šo informāciju uztver kā salīdzinošu, un salīdzinoša informācija tiešām būtu noderīga. Taču daudzi nepamana, ka šī informācija viņiem tiek vienkārši iebarota. Un to varētu saukt par manipulāciju."

Jau agrīnā diagnozes noteikšanas posmā šīs datorprogrammas ķeras pie darba un pārņem veselus diagnosticēšanas soļus līdz pat brīdim, kad tiek izdrukāta recepte. Kāds ārsts, kas piedalījās dokumentālajā raidījumā, tā arī teica:

"Manā priekšā ir pacients, kam uzstādīta diagnoze. Šo diagnozi es ievadu sistēmā. Pēc diagnozes ievadīšanas es to apstiprinu, un ekrānā uzreiz tiek parādīts konkrēta medikamenta nosaukums. Hipotētiski varam pieņemt, ka šīs zāles arī izvēlēšos un tūliņ pat izdrukāšu recepti. Zāles parakstītas!"

Viss ir smalki pārdomāts. Sponsorējošais farmācijas uzņēmums pelna ar katru klikšķi uz pogas OK, turpretī ārstam, kas piedāvāto zāļu vietā vēlas izrakstīt kādas citas, nākas priekšlaikus pārtraukt visu procedūru. Un to dara tikai retais.

"Manā priekšā sēž pacients un grib pēc iespējas ātrāk tikt prom, uzgaidāmā telpa ir pilna, un man ir jātiek galā ar visiem pacientiem. Taču man ir jāizdzēš receptes paraugs, jāizveido jauna recepte, jāievada zāļu nosaukums un tad jāpārbauda, vai uz receptes nav sponsoruzņēmuma zāļu nosaukums. Tas ir tik laikietilpīgi, ka reizēm nodomāju nu labi, lai paliek, var jau arī tā…"

Sešdesmitajos gados Zviedrijā mēs izmantojām līdzīgu principu. Šarlatānisms bija tas pats, tikai mūsdienās procedūras ir kļuvušas visaptverošākas. Cik apskaužami! Man būtu paticis piešķirt ārstiem šādu programmatūru. Tā būtu atvieglojusi manu darbu: programmatūra fiksē ari ārsta visbiežāk nospiestos taustiņus. Toreiz mums nācās visu darīt pašiem, ar roku veidojot profilus uz kartītēm un liekot lietā radošās spējas un izdomu.

Ceļā uz panākumiem

I / "

Es ceļoju apkārt gandrīz tikpat daudz kā savos popzvaigznes laikos. "Mājas" nu jau bija citur: mēs bijām pārcēlušies. Mana tirdzniecības teritorija bija Zviedrijas dienvidu daļa, un drīz es varēju iegādāties mūsu ģimenei māju. Pašiem savu māju ar dārzu un lieliem logiem tieši tādu, kāda man patīk! Maza paradīze manai ģimenei. Laiks, kad mitinājāmies divistabu dzīvokļos, kuros gaiss pēc ilgām lietavām piesūcās ar mitrumu un veļa nekad neizžuva, bija pagājis. Tagad bērniem bija plaša rotaļu istaba un lērums rotaļlietu, ko biju atvedis no darba braucieniem. Es bieži biju prom un nekad nepārrados mājās tukšām rokām. Mani bērni varēja būt par to droši. Mums bija mājdzīvnieki, un mana sieva laiku pa laikam varēja atļauties auklīti.

Man bija sajūta, ka varu savai ģimenei sniegt visu, lai tā būtu laimīga. Kā bērni priecājās, kad noliku uz grīdas kasti ar dāvanām! Tāpēc man kļuva arvien svarīgāk būt vēl veiksmīgākam, nopelnīt vēl vairāk un kāpt pa korporatīvajām kāpnēm vēl ātrāk. Svarīgāk nekā būt mājās un paspēlēties ar bērniem. Svarīgāk nekā būt mājās un pasēdēt ar sievu pie kamīna. Šādi mirkļi ir jānopelna, un atgriezties mājās man patika vairāk nekā tur uzturēties. Man patika brīdis, kad atvēru ārdurvis, azotē nesdams dāvanu saiņus un piedzīvojumu stāstus.

Veiksme izraisa atkarību un liek alkt pēc tās vēl un vēl. Labā dzīve un tēriņu konts sakāpa man galvā. Savulaik

Trāvemindē biju izbaudījis uzturēšanos pieczvaigžņu viesnīcā, lai gan zināju ja mani pieķertu, man draudētu cietumsods. Tagad pieczvaigžņu viesnīcas labumi bija mana ikdiena. Man tie vienkārši pienācās. Beidzot dzīve sniedza man pārticību, un es to grābu abām rokām. Droši vien vajadzēja rīkoties apdomīgāk.

Ceļi, kas ved pie ārsta

Svarīgs posms ne vien starp ārstu un pacientu, bet arī starp ārstu un tirdzniecības pārstāvi ir ārsta asistents un sekretāre. Viņi ir mūsu kontakta un atbalsta personas. Mums, tirdzniecības pārstāvjiem, ārstu sekretāres un klīniku māsiņas bija viegls mērķis. Viņas vienmēr cerēja, ka pārstāvis uzaicinās viņas uz vakariņām sevišķi tad, ja šis pārstāvis bija tik eksotisks kā es.

Un vai mums dāvanu žēl? Protams, mēs viņas arī uzaicinājām. Jāatzīst, vakariņas sveču gaismā, baudot izsmalcinātus ēdienus un reibinošu vīnu, ir juteklisks piedzīvojums…

Sākumā turējos kārdinājumam pretī un saglabāju nelokāmu uzticību savai sievai. Es domāju par viņu, mūsu bērniem un māju. Zināju, ka mana ģimene ir labās rokās. Manai sievai bija viss, kas nepieciešams, pateicoties savam darbam, biju par to parūpējies. Taču sirdsapziņas balss ar laiku kļuva arvien klusāka un arvien grūtāk saklausāma, savukārt aizliegtais auglis deguna galā arvien grūtāk atvairāms. Neliels flirts? Kas tur ļauns? Flirts taču nevienam neko ļaunu nenodara. Skūpsts uz atvadām? Uz vaiga! Nekādu problēmu. Un tā viena lieta noveda pie nākamās…

Reiz man gadījās strādāt ar kādu ārstu, kurš bija īsteni ciets rieksts. Ta kā viņš bija vienīgais ārsts ciematā, pacientu viņam

RA bija daudz un aprūpes iecirknis milzīgs. Lai nokļūtu pie viņa, cilvēki mēroja garu ceļu. Kad apmeklēju šo ārstu pirmoreiz, man bija nepieciešama vesela pēcpusdiena, lai viņu atrastu. Praksi viņš bija mantojis; ilgus gadus viņš bija strādājis kopā ar tēvu, lai saglabātu pastāvīgos pacientus. Viņš bija ekscentrisks vīrs, un varbūt tieši tas pacientiem tā patika. Daudzi par viņu runāja ar sajūsmu, it kā viņš būtu nevis ārsts, bet dziednieks. Viņa mati bija sniegbalti un neķemmēti, augums strups un muskuļots. Patiesībā viņš vairāk atgādināja mežcirtēju, nevis ārstu. Savam iecirknim, domājams, viņš bija taisni laikā. Ārsta skatiens bija ass un vērīgs.

- Tirdzniecības pārstāvis, viņš noteica, kad biju nosaucis savu vārdu. Es jums jau pa telefonu teicu, ka varat ietaupīt sev veltu ceļojumu. Man neko nevajag. Man viss jau ir. Varat droši doties prom. Ardievu un veiksmīgu taciņu!

Viņš pazvanīja mazu zvaniņu. Ienāca sekretāre, lai izvestu mani no kabineta. Biju šokā. Lai te nokļūtu, biju pavadījis ceļā veselu dienu, un ar to viss beigsies? Cilvēki, kas sēdēja uzgaidāmajā telpā, noraudzījās manī platām acīm; bija skaidrs, ka neesmu vietējais un manas vizītes mērķis nav slimība.

Sekretāre bija glīta. Es uzsāku ar viņu sarunu, izsakot komplimentu. Viņa to pieņēma un atkal apsēdās pie sava galda. Blakus

galdam gulēja suns ar retu spalvu. Šķita, ka suns ir jau krietni gados. Apvaicājos un uzzināju, ka suns pieder viņai. Jā, suns esot vecs. Nesen suņa veselības stāvoklis strauji pasliktinājies, tādēļ viņa lūgusi (viņa norādīja pieņemšanas kabineta virzienā), vai varētu ņemt suni līdzi uz darbu. Vecais savādnieks bija to atļāvis. Par suni vairs neko nejautāju. Bija jau vēla pēcpusdiena, un ar koka paneļiem klātajā istabā vairs nebija daudz pacientu. Es noliku roku uz sekretāres galda un, spēlēdamies ar telefona vadu, uzdevu tiešu jautājumu:

- Vai jums šim vakaram ir kādi plāni?

Viņa piesarka, noliecās pār rakstāmmašīnu un noliedzoši pašūpoja galvu. Ierosināju aiziet vakariņās. Sieviete vilcinājās. Rakstāmmašīnā vairs nebija papīra, un es zināju, ka viņai vairs nav nekā rakstāma. Es neatlaidos galu galā man priekšā bija tāls ceļš. Pastāstīju viņai, ka tikšanās ar ārstu bijusi veltīga.

- Atļaujiet man to prieku izbaudīt jūsu sabiedrību, es lūdzu.

Viņa nespēja man atteikt. Apsēdos uzgaidāmajā telpā kopā

ar pacientiem un ik pa laikam viņai uzsmaidīju, kamēr viņa pabeidza savu darāmo un uzgaidāmā telpa sāka tukšoties. Kad pēdējais pacients bija iesaukts pie ārsta, devu zīmi, ka gaidīšu ārpusē.

Es apmetu loku ap ārsta māju. Tā atradās meža malā, bija jūtama Zviedrijas mežu vakara smarža. Jau krēsloja, kad sekretāre beidzot iznāca pa durvīm. Es devos pie viņas, lai pavadītu līdz savai mašīnai. Viņa iesmējās un teica, ka ne restorānu, ne krogu ciemā neatrast. Par tādu iespējamību nebiju pat iedomājies. Brīdi nezināju, ko teikt. Tad viņa ņēma sarunas grožus savās rokās.

- Varbūt vēlaties atnākt pie manis? sieviete vaicāja.

Piekritu un atkal gribēju pavadīt viņu līdz mašīnai. Taču

viņa mani apturēja, paņēma pie rokas un aizveda ārsta mājas otrā pusē. Viņa dzīvoja prakses otrajā stāvā. Suns jau bija dzīvoklī, lai gan nebiju redzējis, ka tas būtu pametis prakses telpas. Tikai no rīta pamanīju, ka dzīvoklī ir trepes, kas ved tieši uz sekretāres kabinetu. Sekretāre iztukšoja pannā dažus konservus, es no mašīnas izcēlu degvīnu. Mēs paēdām un iedzērām, un tad viņa apvaicājās, no kurienes es esmu. Pastāstīju. Tad sieviete mani noskūpstīja. Es viņai pavaicāju, no kurienes ir viņa pati. Viņa atteica, ka esot vietējā, un atkal mani noskūpstīja. Man nebija iebildumu. Te pēkšņi man atausa gaisma.

- Tu esi tā vecā dīvaiņa meita?

cc

Viņa iesmējās un noskūpstīja mani vēlreiz.

Es kļuvu vēl drošāks un teicu:

- Tavam sunim ir aizcietējums.

Mans minējums izrādījās pareizs. Vakara gaita ievirzījās jau iepriekš paredzamās sliedēs. Nākamajā rītā es iedevu sunim zāles pret

aizcietējumiem un devos atpakaļ uz savu biroju. Viņa man piezvanīja tās pašas dienas vakarā.

- Iedomājies, viņa sajūsmināta teica, manam vecītim… nē, ne jau viņam, es domāju suni… viņam izdevās…

Suņa brīnumainā izdziedēšana bija atstājusi iespaidu pat uz veco dīvaini. Laikam arī viņš bija centies sunim palīdzēt, bet viņa pūliņi bija izrādījušies veltīgi. Tagad ārsts pats gribēja ar mani aprunāties. Urrā! Viņš uzaicināja mani tūliņ ierasties pie sevis. Pats par sevi saprotams, ka šāds uzaicinājums jāpieņem, jo sevišķi šajā gadījumā. Kopš tās dienas šis ārsts bija pārliecināts mūsu uzņēmuma produkcijas piekritējs.

Uzticēšanās jautājums

Kādēļ farmācijas industrijai ārsti ir tik svarīgi? Kādēļ tā tērē tik daudz naudas, lai nodrošinātu ārstu lojalitāti? Lai gan daži medikamenti ir pieejami bez receptes, lielākoties zāļu iegādei tomēr ir nepieciešama ārsta recepte. Tas, kā rīkojas ārsts, izrakstot receptes, tiešā veidā ietekmē zāļu ražotāja apgrozījumu. Zāļu ražotājam ir jādabū savā pusē starpnieks starp sevi un pircēju un jānodrošina viņa uzticība. Attiecības starp ārstu un pacientu pamatā balstās uz uzticēšanos vismaz no pacienta puses. Pacientam nākas būt atklātam un izpaust savu problēmu. Viņam nākas atkailināt krūškurvi un atklāt ārsta priekšā savu ķermeni, un tam ir nepieciešama liela uzticēšanās. Šī uzticēšanās ārstam automātiski nozīmē arī to, ka pacients uzticas ārsta izrakstītajām zālēm. Farmācijas industrija cenšas šo uzticēšanos izmantot. Ta piesaista ārstus jau studiju laikā, maksājot par viņu studijām. Kā jūs domājat, vai ārstam rūpēs pacientu vai farmācijas industrijas labklājība? Kā viņš pieņems lēmumus? 35 000 eiro ir liela nauda no tās cilvēks nemēdz tā vienkārši atteikties. Katrā ziņā iegūt vecā nomales ārsta uzticību bija salīdzinoši sīka uzvara. Atceros, ka pirmoreiz, kad devos pie vecā ārsta, kolēģi veltīja man viltīgu smīnu. Un tagad viņš bija kļuvis par vienu no maniem labākajiem klientiem! Viņš (un viņa sekretāre) bija gatavi uzņemt mani jebkurā laikā! Es biju eiforijā. Iespējams, ka sieva lūkojās manī ar aizdomām, bet es to nemanīju. Manīju tikai to, ka viņa manas veiksmes augļus, dāvanas un algas pieaugumu pieņem negribīgi. Tas man nepatika. Bērni paklausīgi sasveicinājās un tad nozuda katrs savā istabā. Es arvien biežāk centos atlikt došanos mājup. Pēc darba devos uz kādu bāru, lai satiktu citus tirdzniecības pārstāvjus. Šajā bārā pulcējās arī citu tirdzniecības nozaru pārstāvji; kaut kā bija sanācis, ka šis bārs bija kļuvis par izsmalcinātu tikšanās vietu. Valdīja uzskats, ka mēs, farmācijas uzņēmumu tirdzniecības pārstāvji, esam apsēsti ar detaļām, un šis uzskats nebija tālu no patiesības padomājiet kaut vai par sarežģītajām profilēšanas metodēm, ko izmantojām savā darbā. Sarunās atklājās, ka arī citu nozaru pārstāvji, tāpat kā mēs, mēdz apdāvināt savus klientus, turklāt šķita, ka viņiem ir daudz ar darbu saistītu seksuālo attiecību. Katrā gadījumā viņi nepārtraukti jautāja, kādas zāles jālieto pret seksuāli transmisīvajām slimībām. Mums mašīnā bija vesela aptieka. Mēs mēdzām iemainīt zāles pret kaut ko, kas savukārt bija viņiem. Toreiz kaut kas īpašs bija, piemēram, neliela izmēra kalkulatori. Dāvanas mājiniekiem bet mājinieki manas dāvanas uzņēma ar arvien mazāku

Niijīlsmu. Kas tad nu? Mājās valdīja strīdi, apvainojumi, asaras un aizvainojums. Kopā ar sievu biju reti, un arī šos īsos brīžus Ievadījām

strīdoties. Visu laiku aizstāvējos sak', vai tad tu nedzīvo jaukā mājā, jo es esmu nopelnījis tai naudu? Vai tad bērni negūst labu izglītību un nenodarbojas ar jāšanu, baletu un tenisu, jo esmu sasniedzis pietiekami daudz, lai par to visu maksātu? Nebiju gatavs atgriezties divistabu dzīvoklī tikai tādēļ, ka sievai nepatika tas, ko viņa dēvēja par manu dzīvesveidu.

Atkal Romā

Es aizlidoju uz Romu. Šis ceļojums apliecināja, ka esmu rīkojies pareizi. Savu klejojumu laikos tieši Romā biju sasniedzis zemāko kritiena punktu. Tagad šai pilsētai bija jāiepazīst mani tādu, kāds esmu patiesībā. Sameklēju labu viesnīcu un pēc tam smalku drēbnieku. Es pasūtināju savu pirmo uzvalku, kas šūts tieši man. Šuvēja darināts, rokām šūts, unikāls! Tas nekur nežņaudza un neburzījās, un katra vīle derēja man kā uzlieta. Nēsāt šādu uzvalku ir tīrais prieks. Kopš tās dienas nekad neesmu uzvalku iegādājies citur. Ja man vajadzīgs jauns uzvalks, es dodos uz Romu.

Šajā uzvalkā biju gatavs doties uz jebkuru restorānu. Reiz biju pārticis no tā, kas atrodams restorānu atkritumu tvertnēs, taču tagad iegāju pa spoži apgaismotām parādes durvīm. Pakalpīgs oficiants mani jau gaidīja un laipni aizveda pie labākā galdiņa. Es pasūtināju visdārgāko ēdienu, pat nepaskatoties ēdienkartē un vadoties tikai pēc cenām. Sešus ēdienus! Visu vakaru uz mana galdiņa dega sveces, un katrs kumoss bija tīrā bauda. Jau metās vēls, bet es joprojām biju restorānā.

Tad pie mana galdiņa pienāca kāds vīrs. Viņš atvainojās nevēloties mani traucēt, bet viņam esot kas vaicājams. Es liekoties tāds kā pazīstams, vai es te kaut kad jau neesot bijis? Šis vīrs bija restorāna īpašnieks. Aicināju viņu sēsties pie galda. Viņš atnesa pudeli grapas; uzreiz bija redzams, ka tas ir paša restorāna ražojums. Vīrs ielēja divas glāzes, un es sāku stāstīt. Ar prieku atklāju viņam savu dzīvesstāstu, protams, ne gluži tā kā reiz Trāvemindē. Man jāatzīst, ka šoreiz stāstīju par savu dzīvi ar zināmu lepnumu. Viņš pacēla glāzi.

Jaunais cilvēk, viņš teica, es jūs apbrīnoju. Uzskatiet sevi par mūsu viesi. Esmu pārliecināts, ka jūs sagaida spoža nākotne!

Viņam bija taisnība. Bet ne viss, kas spīd, ir zelts.

3. NODALA

j

Iepazīšanās ar globāliem spēlētājiem

Desmit gadus biju nostrādājis mazākos farmācijas uzņēmumos, kad 1979. gadā pie manām durvīm sāka klauvēt lieli uzņēmumi. Man piedāvāja darbu Eli Lilly & Company Ziemeļu leģionā. Biju atbildīgs par visu Skandināviju. Oho!

Zviedrija bija uzņēmuma Eli Lilly Ahilleja papēdis. Atpazīstamības līmenis bija zems, produkti praktiski netika pieņemti, un apgrozījums bija niecīgs. Tā kā pēdējos gados biju darbojies kā produktu menedžeris Ziemeļu reģionā, labi pārzināju arī problemātiskos Zviedrijas apvidus. Kāda komandējuma laikā uzrakstīju ieteikumus priekšniecībai, izsakot savas idejas un norādot, kādas pārmaiņas, manuprāt, nepieciešamas. Izskatījās, ka maniem ieteikumiem izdevies vadību pārliecināt, jo tiku nozīmēts par tirdzniecības menedžeri Zviedrijā. Tas bija man pa prātam.

Tirdzniecības pārstāvju apmācība virapena stilā

Es biju sācis savu darbību kā vienkāršs "medicīniskais konsultants" un nu vadīju veselu konsultantu grupu. No laikiem, kad strādāju tagadējo sāncenšu labā, labi zināju, uz ko spējīgi viņu tirdzniecības pārstāvji. Mums vienkārši bija viņi jāpārspēj. Zviedru pārstāvjiem bija pārāk klusa un ērta dzīve. Viņi dienā tikās ar vienu ārstu, lai gan varētu apmeklēt veselus piecus. Pārmiju dažus vārdus ar saviem tirdzniecības pārstāvjiem.

Zviedrijā viņu bija aptuveni četrpadsmit. Valsts bija sadalīta reģionos, un katrs no tiem bija uzticēts kādam pārstāvim. Gan lokālā, gan globālā mērogā dalījumu reģionos nosaka tā pati loģika. Piemēram, Lilly iedala pasauli piecos reģionos. Raugoties uz pasaules karti, uzņēmuma pārstāvji redz nevis daudzas valstis ar atšķirīgu ģeogrāfiju, kultūru, politisko sistēmu un reliģiju, bet gan viegli izprotamu tirgu. Panākumu atslēga slēpjas visa vienkāršošanā.

Šiem puišiem pat bija sekretāres, kas pieņēma telefona zvanus. Ko tad viņi galu galā vispār darīja? Neko daudz. Galvenokārt tērēja uzņēmuma naudu darba automašīnai un citiem izdevumiem, turklāt piektdienās ap pusdienas laiku devās uz mājām. Vismaz viņiem nebija milzīgu telefona rēķinu. Taču tam visam vajadzēja mainīties. Es apsēdos viņiem blakus un, ja nepieciešams, apsēdos viņu krēslā. Tad liku atvērt adrešu grāmatiņu un zvanīt ārstiem.

- Tam es jau zvanīju, viņš teica, ka neesot laika.

Viņiem nebija paveicies tas man nešķita nekāds arguments. Kopā ar viņiem devos pie ārstiem. Ja kāda ārsta sievai bija dzimšanas diena, nopirkām ziedus. Izveidojām kartotēku, atzīmējot tajā dažādus sīkumus, uz kuriem balstās savstarpējā komunikācija un kuri rada tuvības sajūtu. Neviens neizmet ziedus, ja tie labi smaržo. Ziedus pieņem un sāk meklēt tiem vāzi.

- Kā, jūs gribat teikt, ka ārsta kabinetā nav nevienas vāzes?

Ārsti, sekretāres un asistenti sāk vērt vaļā durvis, skraidīt

šurpu turpu, maisīties cits citam pa kājām. Viņi atvainojas un smejot saka:

- Tā taču nevar būt…
- Nekas, mēs uzdāvināsim jums kādu vāzi…

Ziedi izraisa priecīgu samulsumu. Pēkšņi farmācijas uzņēmuma pārstāvis gluži dabiski staigā pa svešajām telpām pa tā paša ārsta praksi, kas pa telefonu izklausījās tik noraidošs.

Pacienti, ieraugot ziedus ārsta uzgaidāmajā telpā, norāda: "Vai nav skaisti? Tik glīti sakārtoti! Tiešām brīnumjauks pušķis!" Un ārsta

īgnums pagaist, jo attiecībās starp visām iesaistītajām pusēm ir tik daudz sirsnības un pēkšņas familiaritātes, un par to jāpateicas tirdzniecības pārstāvim, kas ienesis ko pozitīvu bālo, stīvo, apsaitēto un klepojošo pacientu vidū. Šādi notikumi cilvēkus satuvina un uzlabo saskarsmi.

Es pats personīgi sekoju līdzi savu tirdzniecības pārstāvju panākumiem. Dažiem biju teju tēva vietā. Vīriešiem reti ir tēvi. Padotie nāca pie manis, lai apspriestu sarežģījumus mājās un attiecībās ar sievu. Kad manis sniegtās mācības nesa augļus, ļāvu viņiem sajust manu tēvišķo lepnumu un tajā pašā vakarā uzaicināju viņus uz pudeli degvīna. Es radīju lojalitāti pret sevi un pret uzņēmumu. Šī metode efektīvi darbojās ar visiem maniem padotajiem.

Viens no maniem tirdzniecības pārstāvjiem bija neliela auguma patukls vīrs ar brillēm un pliku galvvidu. Kad ieteicu uzaicināt uz vakariņām kāda ārsta sekretāres, lai iegūtu informāciju, kas svarīga šī ārsta profilam, viņš paraustīja plecus.

- Pat ja es tā tiešām izdarītu, viņas nomirtu no smiekliem, viņš teica. Taču diez ko nelaimīgs viņš nelikās. Man simpatizēja ari fakts, ka viņš palika uzticīgs mērķim un turpināja domāt par savu uzņēmumu.

- Man ir ideja! Braukāt pa visu valsti un meklēt individuālu pieeju katram ārstam ir ļoti laikietilpīgi. Varbūt uzaicinām viņus pie sevis? Mēs varētu organizēt, teiksim, ikgadēju ekskluzīvu vīna degustācijas pasākumu un tā sapulcēt viņus visus vienkopus.

Brīnišķīga ideja! Es pastāstīju to savai priekšniecībai un saņēmu gan tās svētību, gan pasākumam nepieciešamos līdzekļus. Kopš šī brīža maniem tirdzniecības pārstāvjiem vienmēr bija kāda ideja, kā likt ārstiem par sevi atcerēties: ielūgumi uz vīna degustācijam, pašas degustācijas un tikšanas, uz kurām vienmēr tika paņemts līdzi pāris pudeļu jauna, laba vīna.

Ceļā uz varas triumvirātu

Beidzot tirdzniecības pārstāvju apmācība Zviedrijā sāka nest augļus. Laikā no 1981. gada, kad sāku strādāt par Lilly Zviedrijas pārstāvniecības tirdzniecības menedžeri, līdz 1988. gadam ikgadējais tirdzniecības apjoms pieauga no 700 000 dolāriem līdz pat 15 miljoniem dolāru. Tātad vairāk nekā divdesmit reizes. Arī mana alga ar katru gadu pieauga. Uzņēmuma iekšienē mani dēvēja par trieciennieku. Pēc gada tiku iecelts par pārstāvniecības vadītāju. Tagad es biju uzņēmuma Eli Lilly & Company Zviedrijas pārstāvniecības ģenerāldirektors.

Lai panāktu šādu tirdzniecības apjoma pieaugumu, mums pat nevajadzēja izveidot nevienu dižpārdokli tolaik šāds termins gan vēl nepastāvēja. Tolaik tirgvedībā tika izmantotas vecmodīgas metodes. Tas pats sakāms par manu padoto pārraudzības sistēmu. Taču metodēm nav nozīmes, tās mainās līdzi modei kopā ar tiem gudreļiem, kas staigā pa uzņēmumiem, iepazīstinādami darbiniekus ar jaunāko informāciju par sociālo psiholoģiju vai smadzeņu pētījumiem. Tas viss ir muļķības. Visu šo metožu pamatā ir robusta, vienkārša un efektīva mācība kā tā, ko man savā laikā sniedza dzimtās pilsētiņas katoļu priesteris.

"Dari, ko tev lieku, vai arī… Vai ari iekšējā sacensībā uzvaras laurus plūks tavs kolēģis. Un, kamēr viņš sievai vilks pirkstā zelta gredzenu, tava sieva noteiks tev konservu diētu. Nu, ko tu izvēlēsies?"

Manas attiecības ar padotajiem bija lieliskas līdz pat pēdējai darba dienai Eli Lilly & Company (un ar dažiem no viņiem tās lādas ir joprojām). Manā četrdesmitajā dzimšanas dienā puiši man sagādāja pārsteigumu. Toreiz bijām ikgadējā nacionālajā konferencē, kurā piedalījās pārstāvji no visas valsts. Konference notika netālu no Kopenhāgenas, bija labs ēdiens, šampanietis, un es dziedāju. Kamēr tika pasniegts deserts, padotie mani sagrāba un ar šalli aizsēja man acis. Es teicu:

- Labi, zēni! Man mugurā ir dārgs uzvalks, tādēļ, lūdzu, nemetiet mani baseinā un nenodariet neko tamlīdzīgu! Es neesmu nekāds labais peldētājs.

Puiši izveda mani cauri viesnīcas vestibilam, un tad es pilnībā zaudēju virziena sajūtu. Likās, ka mēs joprojām esam tajā pašā ēkā, ejam pa gaiteņiem un kāpjam augšup pa kāpnēm. Padotie mani stumdīja un grūstīja kā spītīgu mūli. Beidzot viņi iemeta mani kādā istabā un aizslēdza aiz manis durvis. Visapkārt valdīja klusums. Es noņēmu acu aizsēju un atklāju, ka joprojām esmu viesnīcā, turklāt savā numurā. Es redzēju uz galda savas mantas un bikses, kuras biju pārlicis pāri televizoram. Tiktāl viss būtu labi. Tad es pagriezos uz

otru pusi. Manā gultā gulēja divdesmit gadus veca blonda prostitūta. Biju visai šokēts un nezināju, ko lai daru, tādēļ sāku ar viņu tāpat vien runāt. Izrādījās, ka viņa Kopenhāgenā studē un uz pusslodzi strādā par prostitūtu. Mēs runājām, runājām, līdz pēkšņi viņa mani pārtrauca un teica:

- Puiši man samaksāja par vienu stundu. Jums palikušas tikai desmit minūtes.
- Es nekad nesteidzos, ja runa ir par mīlestību, atbildēju.

Tad sadzirdēju kņadu aiz durvīm un, atvēris tās, ieraudzīju viesnīcas gaitenī stāvam visus savus puišus. Viņi smīkņāja. Pagriezos pret studenti un pieklājīgi teicu:

- Klau, jums vēl daudz darba, bet, lūdzu, ne manā numurā. Viņi aizgāja prom un turpināja izklaidēties citā numurā.

Jo labāk man gāja darbā, jo sliktāk attiecībās ar sievu. Jau ilgāku laiku bijām dzīvojuši šķirti, kas, patiesību sakot, bija neizbēgami, jo darba dzīve veda mani visur, tikai ne uz mājām. Kad tiku paaugstināts amatā un kļuvu par ģenerāldirektoru, pārcēlos uz Stokholmu, kur atradās uzņēmuma Zviedrijas pārstāvniecības galvenā mītne. Sieva un bērni nepārcēlās kopā ar mani. 1984. gadā mēs izšķīrāmies. Es iegādājos šiku dzīvokli un, ja vien nebiju komandējumā kādā citā pasaules malā, savu brīvā laika mazumiņu notriecu Stokholmas bāros. Arvien vairāk un vairāk mani pārņēma sajūta, ka esmu tāds pats klaidonis kā toreiz Trāvemindē. Biju tik daudz sasniedzis, taču jutos kā pēdējais neveiksminieks. Augot manai neapmierinātībai, auga arī izdzertā alkohola daudzums.

Mana saraustītā un neveselīgā dzīve izraisīja veselības problēmu, ar kuru cīnos vēl tagad, es saslimu ar cukura diabētu. Sākumā neko nemanīju, tikai brīnījos, kādēļ tik ātri nogurstu. Prezentāciju laikā vairākas reizes biju zaudējis samaņu. Šādi mocījos veselus divus gadus, līdz kāds draudzīgi noskaņots ārsts ieteica veikt izmeklējumus, lai noskaidrotu, vai man nav diabēts. Stāvoklis bija tik smags, ka man nācās injicēt insulīnu, taču slimība ļāva gandrīz pilnībā atgūt pašam sevi.

Es iegrimu darbā kā apmāts. Vismaz tur es biju trieciennieks.

Viedokļa veidotāju uzpirkšana

Agrāk biju devis ārstiem mazas dāvaniņas ādas vāku, tintes pildspalvu un zāļu recepšu blociņu veidā. Tagad manā rīcībā bija pilnīgi citādi līdzekļi. Mans uzdevums vairs nebija gādāt, lai lauku ārsti izrakstītu pacientiem mūsu uzņēmuma produkciju. Es biju nonācis citā līmenī, un mans uzdevums bija ļmnākt, piemēram, to, lai ārsti zinātniskos žurnālos sniegtu pozitīvus ziņojumus par mūsu uzņēmuma ražotajiem medikamentiem.

Ārsti triku meistari

Šie pētnieki bija tā dēvētie viedokļa veidotāji un noteicēji; mēs bijām tos rūpīgi izvēlējušies un dabūjuši pilnībā savā pusē. I Jn ne jau pārliecinot par mūsu medikamentu augsto kvalitāti. Ne, mēs viņiem vienkārši par to maksājām.

Viens no šādiem viedokļa veidotājiem un noteicējiem bija kāds speciālists sāpju terapijā. Viņš strādāja Zviedrijas Veselības padomē, taču mūsu uzņēmumā saņēma fiksētu algu par to, ka it kā sniedza mums konsultācijas, caurskatīja mūsu brošūras un veica tirdzniecības pārstāvju apmācību. Viņa "amats" bija izveidots, vēl daudzus gadus pirms es kļuvu par Zviedrijas pārstāvniecības vadītāju. Es viņu nekad nesatiku, viņam nebija sava kabineta, un viņa vārds nekad nebija atrodams sanāksmju protokolos. Viņu piesaistīja tikai tad, ja presē par mums vai mūsu produktiem parādījās negatīva informācija. Negatīva informācija tās bija neparedzētas blakusparādības, netīras izejvielas un smagi sirgstoši pacienti. Šādos gadījumos viņš tūliņ reaģēja, uzrakstot par mums pozitīvus rakstus medicīniskajos žurnālos. Ārstu brālība nomierinājās un turpināja tikties ar mūsu tirdzniecības pārstāvjiem tāpat kā līdz šim. Tieši tā notika ar Distalgesic® (šī medikamenta aktīvā viela ir dekstropoksifēns). Distalgesic* bija opiātu grupas pretsāpju līdzeklis, kas tolaik tika plaši lietots. Presē parādījās ziņas par pašnāvībām, kas saistītas ar šo zāļu lietošanu. Man kā ģenerāldirektoram tās bija nepatīkamas ziņas. Bija pienācis laiks saukt talkā mūsu sāpju terapijas speciālistu. Viņš publicēja rakstu kādā no iknedēļas medicīniskajiem žurnāliem, nomierinot sabiedrību, ka "nav nemaz tik ļauni, kā runā", un, liekas, tas palīdzēja. Parastā prese šo rakstu pārpublicēja, un viss atkal iegāja vecajās sliedēs. Protams, saceltais troksnis pamazām norimās. Biju priecīgs, ka varam turpināt savus ikdienas darbus.

Taču samaksa par šo pakalpojumu bija īpaši sarežģīta. Eli Lilly nosūtīja mani uz Sietlu, kur man vajadzēja apmeklēt zinātnisku konferenci par cīņu ar sāpēm, lai nokārtotu šo jautājumu. Konferencē ierados ar aploksni kabatā. Konferences pārtraukumā devos uz ekskluzīvās viesnīcas vestibilā izvietoto bāru. Šeit man bija jāsagaida jau minētais sāpju terapijas speciālists. Viņš atnāca, un mēs sasveicinājāmies. Teicu, ka man ir viņam domāta aploksne. Viņš nedaudz piesarka, taču varbūt tas bija tādēļ, ka pārpildītajā bārā bija kļuvis karsti. Es iesmējos, iesmējās arī viņš un tad vēlīgi apvaicājās, vai es vēloties kaut ko iedzert. Es šo piedāvājumu pieņēmu un, kamēr gaidījām savus dzērienus, iedevu viņam aploksni ar čeku.

- Tas jums, es teicu.
- Paldies, viņš man atbildēja tik mierīgi, it kā es būtu viņam

pasniedzis trauciņu ar zemesriekstiem, lai gan aploksnē nebija nekāda niecīgā summa.

Kādēļ man vajadzēja doties uz Sietlu, lai iedotu viņam aploksni? Nodokļu dēļ. Protams, Eli Lilly šī naudas summa bija iegrāmatota. Es pieņemu, ka tā tika norakstīta kā tēriņi "pētniecības vajadzībām". Savā ziņā tā ari bija galu galā šis vīrs taču tiešām bija zinātnieks un, atrodoties ASV mēs varējām ietaupīt uz nodokļu rēķina.

Uzņēmumi, kuros strādāju, nebija nekāds izņēmums. Tāpat izņēmums nebiju ne es, ne dāsno pateicību saņēmēji. Vārds "kukuļošana" vedina domāt, ka runa ir par ārkārtas situāciju, taču patiesībā šī prakse ir farmācijas industrijas ikdiena.

I 'avisam parasta tirgvedības stratēģija? Tikai tikmēr, kamēr tā nav saistīta ar zālēm, veselību un cilvēku dzīvību.

Šis piemērs parāda pietātes trūkumu pret cilvēka dzīvību. Informācijas viltošana vai šajā gadījumā dezinformācijas izplatīšana medicīniskos žurnālos kas šādi tiek atrisināts? Tiek noklusēti nāves gadījumi. Atcerieties gadījumu ar deviņpadsmitgadīgo studenti, ko minēju šīs grāmatas ievadā! Iespēja nākotnē izglābt kāda cilvēka dzīvību ir izniekota. Apzināti. Metodiski. Pēc kādiem ētiskajiem principiem vadās šis uzņēmums? Un pēc kādiem principiem vados es pats?

Grupas foto: viedokļa veidotāji

Šī fotogrāfija ir uzņemta Indianapolisā no Eli Lilly galvenās mītnes katedras, un tajā ir redzams Lilly centrs. Milzīgā auditorijā pulcējušies tikai aptuveni divdesmit pieci vīrieši un sievietes. Tā ir ekskluzīva grupa, kurā ietilpst labi ģērbušies un kopti cilvēki ar identifikācijas kartītēm pie žaketes atloka viedokļa veidotāji un noteicēji no visas pasaules. Visi smaida.

Pēdējās rindas kreisajā pusē "savējo" vidū ar smaidu pa visu seju esmu redzams arī es. Visi šie cilvēki tiek gatavoti gadskārtējam Amerikas Diabēta biedrības kongresam, milzīgam zinātnes un produktu tirdzniecības pasākumam. Tieši tādēļ ir tik svarīgi, lai viņi visi būtu apmierināti un smaidoši. 1a ir daļa no mana darba.

Viņu uzdevums šajā vairākdienu Amerikas sanāksmē ir ar zinātnieka autoritāti stāstīt par mūsu produktiem. Tieši tādēļ mēs esam samaksājuši par viņu lidmašīnas biļetēm. Tieši tādēļ mēs apmaksājam viņu uzturēšanos viesnīcā un citus ar ceļojumu saistītos izdevumus. Tieši tādēļ katrs no viņiem tiek īpaši

Eli Lilly & Company viesi -

Starptautiskās Diabēta aprūpes Amerikas Diabēta asociācijas/ viedokja veidotāju un noteicēju programmas dalībnieki

aprūpēts. Un ne tikai šodien šādus kontaktus mēs kopjam daudzu gadu garumā. Viedokļa veidotāji un noteicēji ir neaizvietojami. Interesants ir ari fotogrāfijas nosaukums:

Varētu rasties jautājums: vai tad "viedokļa veidotājs un noteicējs" ir kāds tituls, ko var iegūt kā doktora grādu? Kā cilvēks kļūst par viedokļa veidotāju vai noteicēju? Pēc kādām pazīmēm šos cilvēkus var atpazīt? Viens gan ir pilnīgi skaidrs: tie, kuri fotogrāfijā redzami smaidām, jau ir viedokļa veidotāji un noteicēji. Citādi taču mēs viņus nebūtu ielūguši, vai ne? Ja cilvēks apgrozās šādās aprindās un tiek

aicināts izteikties tik lielā pasākumā, viņš noteikti ir svarīgs, viņš ir līderis. Un kontakti, kurus var iegūt, tikai piedaloties šajā programmā, viņu reputāciju uzlabo vēl vairāk. Nav iespējams pārvērtēt viedokļa veidotāju un noteicēju lomu. Viņi ir īstenās autoritātes. Viņu vārdos ieklausās, lai ko teiktu fakti un lai cik tālu būtu attīstījusies zinātne.

an

Lielisks piemērs šādai atkarībai no autoritātēm ir medicīnas uzņēmējdarbība Vācijā. Šķiet, viņi domā, ka dzīvo ķeiKiua Vilhelma laikmetā. Es neesmu vienīgais, kurš tā uzskata, l/lasiet šo fragmentu no Deutschlandfunk radioapraksta par "medicīnu, kas balstīta uz pierādījumiem"*7* , tas ir, medicīnu, K.r. balstās uz ticamiem faktiem.

"Uz ko gan citu vispār varētu balstīties medicīna?" jūs jaul.isiet. Tieši tā.

"Ārsti paraksta daudzas ārstēšanas metodes un zāles, kam vel nav veikta pietiekama zinātniskā izpēte. Tam var būt nāvējošas sekas: gadiem ilgi pacienti, kas sirga ar sirds slimībām, lika ārstēti, izmantojot zāles pret aritmiju (sirds ritma traucēliimiem). Zāles tiešām palīdzēja sirdij pukstēt ritmiski, taču i līkstošiem pacientu nomira. Tagad, pateicoties rūpīgiem pētījtimiem, mēs zinām, kādēļ tā notika."

Dīvaini, vai ne? Vai nu "rūpīgi klīniskie pētījumi" tika veikti tikai pēc tam, vai arī attiecīgās iestādes pievēra acis uz nepatīkamu informāciju (likums taču paredz veikt "rūpīgus klīniskos pētījumus", lai zāles vispār tiktu reģistrētas).

"Tā dēvētās uz pierādījumiem balstītās medicīnas uzdevums ir pasargāt pacientus no šāda apdraudējuma. Šis nesenais gadījums saista klīnisko pieredzi ar sistemātiskiem pētījumiem [..] Tikai nesen izveidots neatkarīgs institūts, kas pārbauda zāles un ārstēšanas metodes, balstoties uz zinātniskiem pierādījumiem."

Prātam neaptverami, vai ne? Dīvaini, ka šāda veida iestāde izveidota tikai tagad.

"Tikai daži ārsti slimnīcās un privātpraksēs mērķtiecīgi izmanto šīs zināšanas, jo šāda rīcība sastapusies ar farmācijas industrijas, vadošo ārstu un dažu pacientu pretestību."

Šī komentāra autors situāciju skaidro ar Vācijas medicīnas iestāžu iesīkstējušo rutīnu un hierarhisko struktūru. Visi zemākstāvošie ārsti akli seko tam, ko sludina viedokļa veidotāji un noteicēji. Taču, kā jau pārliecinājāmies, šos viedokļa veidotājus un noteicējus ne vienmēr interesē pierādījumi. Vai aptverat, ka esam kā vistas sprostā? Šeit valdošā regulācijas sistēma ir noknābāšana. Un mans uzdevums bija rūpēties, lai "vadošie gaiļi" būtu labā garastāvokli.

4. NODALA

5

Benoksaprofēns pirmais dižpārdoklis uzsāk skrējienu

Es biju panācis strauju apgrozījuma pieaugumu ar jau esošajām, izmēģinātajām un pārbaudītajām zālēm. Tolaik tirgvedība galvenokārt bija vērsta uz ārstiem. Taču tagad, kad ieņēmu lūi Lilly Zviedrijas pārstāvniecības izpilddirektora amatu, man bija jāmērķē augstāk. Un es šo izaicinājumu pieņēmu.

Astoņdesmito gadu beigās Eli Lilly plānoja laist tirgū jaunas zāles artrīta ārstēšanai. Aktīvā viela šajā medikamentā bija benoksaprofēns pretiekaisuma līdzeklis, kam vajadzēja būt daudz iedarbīgākam par visām līdz šim lietotajām zālēm.

Stratēģijas maiņa

Gan mūsu uzņēmumā, gan visā farmācijas industrijā notika stratēģijas maiņa. Mērķis vairs nebija pārdot dažus labi pazīstamu zāļu iepakojumus šoreiz mūsu mērķis bija tirgus monopolizācija. Mūsu dižpārdoklim vajadzēja izkonkurēt visus konkurentus. Mans uzdevums bija virzīt benoksaprofēnu tirgū kā brīnumzāles. Izklausās pēc šarlatānisma, vai ne?

Ja runājam par kampaņas budžetu, manā rīcībā bija visi uzņēmuma resursi. Dāvanas ārstiem kļuva dārgākas. Zāļu recepšu blociņi un ziedi piederēja pagātnei: tagad dāvinājām dārglietas, ļoti dārgus alkoholiskos dzērienus, ekskluzīvu parfimēriju un vērtīgus mākslas darbus.

Mans darbs bija sācies vēl pirms šo zāļu reģistrācijas Zviedrijā. Katrā valstī ir sava institūcija, kas veic zāļu reģistrāciju. ASV to veic Pārtikas un zāļu pārvalde (FI)A Food and Drug Administration), Vācijā Federālais zāļu un medicīnas produktu institūts (Bundesinstitut fūr Arzneimittel und Medizinprodukte).

Zināju, ka jaunā aktīvā viela benoksaprofēns drīzumā tiks reģistrēta arī Zviedrijā, tādēļ man bija jāsāk tirgvedības kampaņa.

Tika nolemts, ka Zviedrijā šo zāļu nosaukums būs Opren®. ASV šīs zāles bija paredzēts pārdot kā Oraflejc®, Vācijā kā Coxigon®, taču aktīvā viela benoksaprofēns tajās bija viena un tā pati.

Uzpūsta reklāma

Nu ko ķēros vērsim pie ragiem! Lai pārvilinātu mūsu pusē viedokļa veidotājus un noteicējus, kādā pieczvaigžņu viesnīcā uz vienas no Zviedrijas salām noorganizēju šiku simpoziju. Ēdienkarte bija izmeklēta, programmu vadīja slavena televīzijas zvaigzne, biju noorganizējis dzīvo mūziku un uzstājos arī pats. Uzdziedāju saviem ļaudīm galu galā man taču bija popzvaigznes pieredze! Programmas starplaikos notika īsas jauno zāļu prezentācijas. Tas vadīja eksperti, par kuru viedokli bijām simtprocentīgi pārliecināti. Uz pasākumiem taču neviens neaicina cilvēkus, kas nav draudzīgi noskaņoti, vai ne? Tomēr viss šis pasākums tika dēvēts par "simpoziju" un notika kāda "zinātniska kongresa" ietvaros.

Pasākuma atmosfēra bija galvu reibinoša, dzērieni arī. Vienā rāvienā biju panācis, ka neskaitāmi viedokļa veidotāji un iiuleicēji to vien gaida, kad varēs paust pozitīvu viedokli par nifisu brīnumzālēm. Dabūjot savā pusē viedokļa veidotājus un unleicējus, izraisās lavīnas efekts.

Citi izpilddirektori savās valstīs veica līdzīgas kampaņas. Iespējams, jūs teiksiet, ka ne jau visi zinātnieki un ārsti ir uzpērkami un nekritiski aplaudē zālēm, par kurām neko nezina un kuras vēl nav pat reģistrētas. Jā, jums taisnība. Taču mēs ilarījām visu, lai viņiem būtu ārkārtīgi grūti saglabāt kritisku nostāju. To apliecina mūsu pārdošanas rādītāji.

Neatkarīgais domātājs, kritiskais žurnālists un viens no i/.devuma British Medical Journal redaktoriem Ričards Smits (vēlāk viņam bija ari svarīga loma ar benoksaprofēnu saistīto nāves gadījumu atklāšanā) kādā rakstā pievērsās negatīvas publicitātes kliedēšanai un viedokļa uzpirkšanai. Arī viņš bija uzaicināts uz Lilly prezentāciju un tika lutināts tāpat kā visi citi: "[..] mēs ar sievu par uzņēmuma līdzekļiem dzīvojām lepnā viesnīcā, un mūs apkalpoja ļoti labi [..]"*8*

Tālāk viņš apraksta, kāda saistība, viņaprāt, benoksaprofēna gadījumā pastāvēja starp tirgvedību un apgrozījumu:

"Lilly nodemonstrēja man dažus reklāmas rullīšus, kas tiks izrādīti, laižot benoksaprofēnu tirgū kādā konkrētā valstī. Reklāma man likās ārkārtīgi pārspīlēta: tajā bija redzami pacienti ar smagu artrītu, kas pēc ārstēšanas [ar benoksaprofēnu] griezās dejā. Reklāmas vēstījums bija šāds: benoksaprofēns ne vien mazina simptomus, bet pat pilnībā izārstē slimību. Mani šāds apgalvojums darīja skeptisku, un, pat ja tajā bija kaut nedaudz patiesības, reklāma man tik un tā šķita ārkārtīgi pārspīlēta."*9* Protams, tā bija pārspīlēta. Šī reklāma taču nebija veidota kinomākslas cienītājiem Kannās. Laiks skaidri parādīja, ka tā sasniegusi vēlamo mērķi.

Ričards Smits raksta, ka farmācijas industrija mēdz izmantot tirgus bodīšu iekšārāvēja cienīgus apgalvojumus, piemēram, ka šis zāles nav tikai zāles. Tas ne vien atvieglina slimības simptomus un pat izārstē slimību, bet arī ļauj pa īstam izjust dzīvi un pat iemāca dejot. Šāda zāļu efekta pārspīlēšana ir būtiska jaunās dižpārdokļa stratēģijas sastāvdaļa. "Kad vēlāk zāles tika virzītas Lielbritānijas tirgū, [..] tās tika dēvētas par BRĪNUMLĪDZEKLI. Milzīgā reklāmas kampaņa panāca to, ka zāles ar joni tika parakstītas itin visur."*10* "Ar joni" tas ir lieliski! Valstīs, kurās benoksaprofēns jau bija reģistrēts, šo zāļu parakstīšanas apjoms palielinājās no 2000 līdz vairāk nekā 55 000 receptēm. 55 000 recepšu nedēļā! Iknedēļas apgrozījums: pusmiljons ASV dolāru.

Iespējams, ka daudzi ārsti, viedokļa veidotāji un noteicēji, ar kuriem man bija darīšana, nodomāja, ka "mans viedoklis nav nopirkts, bet būtu nepieklājīgi izteikt kritiskas piezīmes par cilvēkiem, kas tik labi uzņem viesus."*11*

Es berzēju rokas. Ja guvām tik labus panākumus citviet Eiropā, kas gan Zviedrijā varētu noiet greizi? Kuru katru dienu gaidījām starta signālu ziņu, ka benoksaprofēns ir saņēmis tirdzniecības atļauju ari Zviedrijā.

Pa vidu visām savām tirgvedības aktivitātēm dzirdēju baumas, ka Dānijā klīniskajos pētījumos, kas tika veikti, lai iegūtu zāļu tirdzniecības atļauju, konstatētas kādas problēmas. Esot atklātas nopietnas blakusparādības, kas visvairāk ietekmējot aknas un nieres. Nu, tā gadās. Tāds taču ir šo klīnisko pētījumu mērķis pārbaudīt zāles. Šī ziņa mani neapturēja. Sīkākus jautājumus es neuzdevu. Koncentrējos uz citām lietām. Viss bija perfekti sagatavots jaunā brīnumlīdzekļa dzimšanas dienas svinības varēja sākties.

Un tad viss sagriezās kājām gaisā. Es lidoju no Romas, kur biju piedalījies kādā treniņprogrammā. Jā, vadība tiešām uzskatīja, ka man derētu apgūt vēl kādu jaunu triku. Un, jā, es atkal biju iegādājies īpaši sev pašūtu uzvalku. Kopenhāgenā man bija jāpārsēžas citā lidmašīnā, taču mani pārtvēra izskatīga stjuarte. Nevarētu teikt, ka man tas nepatiktu.

Atvainojiet, man jums ir jānodod kāda ziņa.

Ziņnese bija jauka, un tas, ka mani gaida kāda ziņa, man patika. Stjuarte aizveda mani uz sevišķi svarīgiem viesiem paredzētajām telpām un tad iedeva faksa sūtījumu. Izlasījis faksu, es apsēdos un tūliņ pasūtināju viskiju. Faksā bija teikts:

"Nekādā gadījumā nerunājiet; ne ar vienu nerunājiet par benoksaprofēnu. Lai kas arī notiktu, jūs nedrīkstat piedalīties preses konferencēs."

Es biju šokā. Galu galā preses konferences pieder pie mana darba, un tagad man aizliedz runāt? Kas īsti notiek?

Protams, kad atgriezos birojā, žurnālisti mani jau gaidīja. Tiku no

viņiem vaļā, nesniedzot nekādus komentārus, kas, patiesību sakot, nenācās pārāk grūti, jo es tiešām nezināju, kas te vispār notiek. Sasodīts, kas īsti noticis? Sazvanīju priekšniecību Londonā un guvu nedaudz lielāku skaidrību: Lielbritānijā mūsu brīnumlīdzeklis izņemts no apgrozījuma. Benoksaprofēna tirgvedības kampaņa bija nekavējoties jāpārtrauc.

Es biju satriekts. Biju noorganizējis lielākās dzimšanas dienas svinības, kādas Zviedrija jebkad redzējusi, un tagad notika kaut kas tāds. Svinības vienā mirklī tika atceltas.

Lai gan biju valsts līmeņa ģenerāldirektors, zināju tikai to, ka kaut kas nav kārtībā, ka ir radušās zināmas problēmas un, iespējams, bijuši pat nāves gadījumi. Taču šādu informāciju nesaņēmām no uzņēmuma vadības. Tagad, skatoties atpakaļ, viss izprotams labāk. Notikumi, kas toreiz saistībā ar benoksaprofēnu risinājās visā pasaulē, atklāj, kā tiek noklusēta informācija un cik ļoti farmācijas uzņēmumi nevēlas sniegt informāciju par "negatīvo iespaidu", ko zāles atstājušas uz pacientiem. Tas var beigties ar nopietnu veselības apdraudējumu vai pat nāvi.

Šāda faktu slēpšana ir iespējama tādēļ, ka ražotājs pats var brīvi izlemt, kādu informāciju sniegt attiecīgajām iestādēm, turklāt patiesību var ari nedaudz notušēt. Trakākais, ka tas tiek darīts apzināti lai neapdraudētu zāļu pārdošanas apjomus. Pacientu veselība nekad nav būtiskākais.

Būtiskākais ir peļņa, ko pārdesmit miruši pacienti un iespējamās tiesas prāvas par veselībai nodarīto kaitējumu var samazināt pavisam nedaudz.

Noklusēto nāves gadījumu hronoloģija

Hronoloģiski iezīmēšu notikumus, kas risinājās visā pasaulē, sākot ar brīdi, kad tika saņemta benoksaprofēna tirdzniecības atļauja, līdz brīdim, kad šīs zāles tika izņemtas no apgrozības.*11* Skaidri redzams, ka peļņas vārdā tika noklusēta negatīva informācija un akceptēti nāves gadījumi.

1980

Visa šī stāsta sākums: Lilly iesniedz dokumentus FDA, lai saņemtu tirdzniecības atļauju aktīvajai vielai benoksaprofēnam (gatavā produkta nosaukumi OprenOraftex® un Coxigon№).

1981

No uzņēmuma filiāles Lielbritānijā Lilly galveno mītni sasniedz ziņas par smagiem aknu darbības traucējumiem, kas dažos gadījumos izraisījuši pacienta nāvi.*12* Notiek diskusijas par to, vai mainīt iepakojumam pievienotās lietošanas instrukcijas tekstu. Ierosinātajās teksta izmaiņās minēta nieru mazspēja, bet ne fakts, ka tā var būt fatāla.

1982

Vācijā benoksaprofēns (ar nosaukumu Coxigon*s*) tika reģist rēts 1981. gadā. Tiek uzskatīts, ka līdz 1982. gadam Vācijas veselības aprūpes iestādes bija saņēmušas aptuveni 91 ziņojumu par blakusparādībām, no kurām dažas bija smagas. Tiek uzskatīts, ka attiecīgās iestādes Lielbritānijā tajā pašā laikā saņēmušas aptuveni 3500 ziņojumus, un 61 no tiem bija norādīts, ka zāļu lietošana izraisījusi vairāku orgānu kritisku inazspēju, kuras dēļ iestājusies nāve.*13* Taču nekāda reakcija neseko, un tas ļauj benoksaprofēna brīnumam turpināties.

1982. gada janvāris

Lilly pārstāvniecība Lielbritānijā nosūta uz ASV ziņojumus par 23 nāves gadījumiem, kuru cēlonis ir medikamenta izraisītās blakusparādības, kā arī 26 ziņojumus par smagiem aknu mazspējas gadījumiem, no kuriem divi beigušies ar nāvi." Tajā pašā laikā FDA gatavojas atļaut benoksaprofēna tirdzniecību ASV Ta kā attiecīgās iestādes nesaņem informāciju no neatkarīgiem avotiem, bet tikai no paša farmācijas uzņēmuma, par publiski neafišētajiem nāves gadījumiem Lielbritānijā tās nav informētas. Lilly par tiem zina, bet klusē.

1982. gada februāris

Lielbritānijā vēl 27 aknu mazspējas un 5 nāves gadījumi. Sabiedrībai vēl arvien nekāda informācija netiek sniegta.*15* Eli Lilly darbinieki tiekas ar FDA, lai detalizēti apspriestu zālēm pievienotās lietošanas instrukcijas saturu. Protams, Lilly darbinieki nepiemin ne

problēmas, ne nāves gadījumus.

1982. gada 7. aprīlis

12 dienas pirms FDA izsniedz benoksaprofēna tirdzniecības atļauju ASV Lilly no Dānijas saņem ziņojumus par fatāliem

aknu bojājuma gadījumiem, kas saistīti ar aktīvo vielu.*16* Lilly nesteidzas izplatīt šo informāciju tālāk, jo drīzumā FDA grasās izsniegt oficiālu atļauju benoksaprofēna izmantošanai ASV. Atļaujas pamatā ir Lilly klīnisko pētījumu rezultāti, kas iesniegti kopā ar pieteikumu atļaujas saņemšanai. Rezultātos nav minētas ne nopietnas blakusparādības, ne nāves gadījumi. Mēnesi vēlāk FDA šo informāciju tomēr saņem iespējams, no Dānijas varas iestādēm. Likums nosaka, ka farmācijas uzņēmumiem obligāti jāziņo par medikamentu izraisītajām blakusparādībām un nāves gadījumiem, taču nekur nav precīzi noteikts, kad šī nepatīkamā, tomēr pacientiem svarīgā informācija jādara zināma.

1982. gada februāris un aprīlis

Hjū Tagarts, speciālists no Karalienes Universitātes Belfāstā, ar Eli Lilly Lielbritānijas pārstāvniecības darbiniekiem pārrunā savus atklājumus, kas liecina, ka pastāv saikne starp benoksaprofēnu un aknu mazspēju. Lilly šo informāciju tālāk neizplata, taču pētnieka atklājumi tiek publicēti izdevumā British Medical Journal. Lai izvairītos no nepatīkamām sekām, divas dienas vēlāk Lilly iesniedz šo informāciju FDA. Iespējams, ka tolaik tiešām bija nepieciešamas divas dienas, lai British Medical Journal numurs no Anglijas nonāktu ASV..

1982. gada maijs

Kad benoksaprofēns ir oficiāli reģistrēts ASV un uzņēmumam jau ir detalizēta informācija par medikamenta nāvējošajām blakusparādībām, Lilly uzsāk sabiedrības informēšanas kampaņu, kas izmaksā miljonus. Kampaņas ietvaros presē tiek publicēti 6100 paziņojumi, kurus FDA vēlāk nodēvē par "nepatiesiem un maldinošiem".

1982. gada jūnijs

FDA sarosās un pieprasa, lai Lilly katru nedēļu sniegtu ziņojumus par aknu mazspējas gadījumiem. ASV Tieslietu ministrijas informācija liecina, ka tobrīd Lilly zināja par 50 sabiedrībai noklusētiem nieru un aknu problēmu gadījumiem Lielbritānijā.*17* Ko tobrīd domāja Lilly vadība? Viņi necentās novērst tālāku kaitējumu pacientu dzīvībai un veselībai: Lilly informēja FDA tikai par publiskotiem gadījumiem, par kuriem jau zināja gan attiecīgās iestādes, gan sabiedrība, gan ārsti. Tie gadījumi, par kuriem zināja tikai Lilly, joprojām tika noklusēti.

Divus mēnešus vēlāk

ASV Tieslietu ministrija secina, ka benoksaprofēns ir vainojams vismaz 27 cilvēku nāvē. Vēl 200 gadījumos ir fiksēta nieru un aknu mazspēja. Visi šie gadījumi tikai dažu mēnešu laikā. 1982. gada 5.

augustā benoksaprofēns beidzot tiek oficiāli izņemts no tirdzniecības ASV

1985. gada augusts

Beigu beigās vainas atzīšana nāk daudz par vēlu līdz ar tiesas spriedumu, kas ir tīrā ņirgāšanās par cietušajiem. Tiesas process vēl nav īsti sācies, kad Eli Lilly tiesas zālē Indianapolisā Indiānas štatā*18* atzīst no attiecīgajām iestādēm tikusi slēpta informācija par uzņēmuma ražotā benoksaprofēna izraisītajiem nāves gadījumiem. Piespriestais sods ir niecīgs uzņēmumam Eli Lilly nākas soda naudā samaksāt 25 000 ASV dolāru, uzņēmuma galvenajam medikamentu pētniekam Aienam Sedenam 15 000 ASV dolāru. Lilly izspēlē šo kārti vēl pirms tiesas procesa atzīst savu vainu -, un tiesas process tā arī īsti nesākas. Šādu sodu var piemērot par sīkiem pārkāpumiem, nevis par krimināli sodāmu rīcību.

"ASV valdība varēja izvirzīt krimināllapsūdzību [..], taču izvēlējās to nedarīt."*19*

Lai uzsāktu krimināllietu, valdībai nāktos pierādīt, ka Eli Lilly un Aiens Šedens ir apzināti pārkāpuši likumu. Šajā gadījumā visas priekšrocības bija apsūdzēto pusē:

"Ta kā apsūdzību par vienu un to pašu nodarījumu divreiz izvirzīt nevar, nevienā oficiālā dokumentā nebūs ziņu par to, vai likums tiešām pārkāpts apzināti."*20*

Tiesa nosaka, ka Eli Lilly rīcība, slēpjot nāves gadījumus, ir "vispārpieņemta prakse šajā nozarē"*21* , un apliecina to, ko esmu stāstījis no savas pieredzes. Lūk, oficiāls tiesas spriedums, kurā melns uz balta teikts tas, ka farmācijas uzņēmumi slēpj faktus, atbilst "vispārpieņemtai praksei".

Ja kāds nogalina pietiekami daudz cilvēku, vai tiešām slepkavība kļūst par jauno morāles standartu?

Arī šī gadījuma mērogi nav nekāds izņēmums. Kā gan vēl izskaidrot faktu, ka 2004. gadā uzņēmumu Merck piemeklēja teju identisks skandāls, kurā bija iesaistīts cits medikaments artrīta ārstēšanai Vioxx®?

5. NODALA

J

Vioxx® vai vēsture atkārtojas?

Tiem, kas neatceras pagātni, ir lemts to atkārtot.

Džordžs Santajana

Vioxx* bija kārtējais "brīnumlīdzeklis" artrīta un reimatisko sāpju ārstēšanai. Divdesmit gadus pēc benoksaprofēna katastrofas to izstrādāja un virzīja tirgū uzņēmums Merck Sharp & Dohme.

Vioxx'*1* " aktīvā viela ir rofekoksibs, kas, tāpat kā benoksaprofēns, ir t. s. COX-2 selektīvais inhibitors. Atšķirība starp abām vielām ir vienā molekulā. Šī atšķirība tad arī ļāva Merck iegūt patentu uz šo aktīvo vielu, lai vēl divdesmit gadus pasargātu uzņēmumu no tā, ka kāds cits varētu zāles brīvi kopēt. Viss vienmēr slēpjas patentos. Viss tikai vienas molekulas dēļ, jo patenti ienes naudu.

Pētniecība palīdz farmācijas industrijai iegūt jaunus patentus uz jau eksistējošām vielām. Cik tālu būtu tikusi medicīna, ja visa šī nauda būtu ieguldīta īstos pētījumos? Lai izprastu šo paradoksu, ir jāzina, ka ne Vioxx® aktīvā viela rofekoksibs, ne arī benoksaprofēns artrītu un reimatismu izārstēt nespēj. Tie tikai atvieglina šo slimību simptomus, šajā gadījumā sāpes. Hroniskie slimnieki garantē zāļu ražotājiem ienākumus visa sava mūža garumā; zāles, kas slimību tiešām izārstētu, sagrautu visu tirgu.

Un atkal tirgvedības mašinērija tika iedarbināta uz pilnu jaudu. Jaunā aktīvā viela tika palaista tirgū, nepārbaudot to ilglaicīgos pētījumos. Galu galā laiks taču ir nauda.

Panesamības mīts

Kādā pētījumā tika iegūtas nopietnas norādes, kas liecināja par Vioxx® aktīvās vielas izraisītiem kardiovaskulārās sistēmas bojājumiem.*22* Lai gan jau drīz kļuva zināms, ka Vioxx*8* palielina infarkta risku, toreiz uz šo informāciju skatījās no cita redzes leņķa*23* no ļoti īpašā farmācijas industrijas redzes leņķa.

Plaši atzītajā un kritiskajā izdevumā British Medical Journal norādīts, ka šis īpašais redzes leņķis izrietēja no "tīri teorētiska rakstura bažām" un "pierādījumu trūkuma".*2,1* Farmācijas uzņēmums centās glābt savu reputāciju. Kā atbilde uz iepriekš minēto pētījumu 2001. gada 22. maijā tika izlaista preses relīze ar nosaukumu "Merck apliecina, ka medikamentam Vioxx® ir drošs kardiovaskulārā riska profils". Atbalsts šādam viedoklim tika pausts daudzās Merck padomnieku publikācijās.

Kā atzīst Vācijas Medicīnas asociācijas Medikamentu komisijas priekšsēdētājs profesors Dr. med. Millers-Ērlinghauzens, jaunā farmācijas industrijas gigantu stratēģija ir paaugstinājusi risku, kas saistīts ar jaunu medikamentu izmantošanu: "Jauni medikamenti tiek vienlaikus reģistrēti vairākās valstīs, un tiek īstenotas ļoti agresīvas tirgvedības kampaņas. īsā laikā tūkstošiem cilvēku visā pasaulē saskaras ar neparedzētām blakusparādībām."*25*

Tā ir. Un jau atkal tiek atkārtots mīts par labo zāļu panesamību. Lūk, dažas frāzes, kas tiek izmantotas, reklamējot zāles reimatisku slimību ārstēšanai:

benoksaprofēnam (Coxigon*9*) raksturīga "lieliska gastrointestinālā panesamība";

indoprofēnam (Flosin®) piemīt "augstākā panesamības pakāpe";

CM

rofekoksibam Vioxx*) "pierādīta gastrointestinālā drošība";

ketorolaks (Toratex*) "apdraud sāpes, nevis pacientu";

tolmetīnam (Tolectinir "zemākais iespējamais blakusparādību profils".

Visi šie medikamenti tika izņemti no apgrozības tieši to nepanesamības dēļ. Rodas jautājums: cik daudz dzīvību ir jāzaudē, lai tas notiktu? Kur ir šī robeža? Kādam skaitlim jābūt tajā vienādojuma pusē, kas raksturo apgrozījumu, un kādam tajā, kas raksturo izdzēstās dzīvības?

Arznei-telegramm redaktors Volfgangs Bekers-Brīzers, kura izdevums sniedz neatkarīgu informāciju par dažādiem medikamentiem, apgalvo, ka "lielākoties zāļu atsaukšana nav nekāds pārsteigums"*26* . Parasti riski konstatēti jau ilgāku laiku iepriekš, tomēr nav notikusi sistemātiska izmeklēšana, lai noskaidrotu

neparedzēto blakusparādību iemeslus. Tā vietā zāļu ražotāji dažkārt pat apzināti cenšas šīs nevēlamās parādības trivializēt. Un tas vēl ir maigi teikts.

Vācijā Vioxx* veidoja 20 % Merck ienākumu. Gadu pirms Vioxx'" izņemšanas no apgrozījuma šis medikaments visā pasaulē guva aptuveni 2,5 miljardus lielu peļņu, lai gan tā bīstamās un pat nāvējošās blakusparādības bija zināmas (vai atkarībā no skatpunkta varēja būt zināmas) jau pirmajā gadā pēc zāļu parādīšanās tirgū.

Tiklīdz skandalozie Vācijas notikumi kļuva zināmi plašākai sabiedrībai, Vioxx® salīdzinoši ātri tika izņemts no apgrozības. Vai varam uzskatīt, ka ierunājās farmācijas uzņēmumu vadītāju sirdsapziņa? Diezin vai. Šie notikumi vairs nebija tā vērti. Divas nedēļas pirms Vioxx*9* aktīvās vielas rofekoksiba atsaukšanas Merck Vācijā saņēma atļauju izmantot citu COX-2 inhibitoru (tā aktīvā viela bija etorikoksibs, un tas tika virzīts tirgū ar nosaukumu Arcoxia®). Izdevīgāk bija izvērst agresīvu kampaņu jaunās aktīvās vielas reklamēšanai un atkal izmantot miljoniem pacientu kā izmēģinājuma trusīšus nekā ļaut, lai braucienu turpina jau iedragāts kuģis.

2006. gadā uzņēmums Novartis Vācijas tirgū laida vēl vienu COX-2 inhibitoru ar preču zīmi Prexige1a kā skandāls ap Vioxx* vēl nebija norimies, saprotamu iemeslu dēļ zāļu reģistrācijas procedūra tika atlikta. Kad vētra pieklusa, darbs varēja turpināties. Taču, piemēram, ASV un Šveice atteicās reģistrēt lumirakoksibu. Austrālija 2007. gada 11. augustā anulēja lumirakoksiba lietošanas atļauju, jo bija saņemts ziņojums, ka astoņiem pacientiem uz šīm zālēm bijusi smaga reakcija, turklāt divi no šiem gadījumiem beigušies letāli, bet vēl divos gadījumos bijusi nepieciešama aknu transplantācija.*27* Vācijā šo aktīvo vielu paraksta joprojām, turpretī ne ASV ne Šveice tās lietošanu nekad nav akceptējušas. Etorikoksibs (Arcoxia*) joprojām ir pieejams tirgū. Varētu jautāt vai problēmas ir ar visiem COX inhibitoriem? Problēma tā, ka šie līdzekļi (nevis efektivitātes, bet plašu reklāmas kampaņu dēļ) tiek plaši lietoti par spīti tam, ka, tos reģistrējot, pietiek norādīt medikamenta ietekmi uz skaitliski relatīvi nelielu pētījuma grupu. Dīvainākais, ka īsā laika posmā ārsti izrakstīja neticami daudz šī dižpārdokļa recepšu. Šāds notikumu pavērsiens bija kas jauns, un tas deformēja medikamentu reģistrācijas principus.

Vēstures sniegtās mācības

Ko mēs varam no šiem gadījumiem mācīties? Izdevuma British Medical Journal sniegtie ieteikumi sakrīt ar tiem, kas būs ienākuši prātā katram loģiski domājošam lasītājam, un aizsteidzas priekšā dažiem rezultātiem, ko aprakstīšu nākamajās piecās nodaļās.

• Lai palielinātu pacientu drošību, likumdošanā nepieciešams iestrādāt normu, kas paredz, ka farmācijas uzņēmumiem pēc pētījumu beigām nekavējoties jāpublisko informācija par visām nopietnām blakusparādībām.

• Nepieciešams skaidri definēt finansiālās robežas starp farmācijas industriju un pētniekiem, kas veic klīniskos pētījumus un nodarbojas ar sistemātisku iegūto datu izvērtēšanu.*28* Berliner Deklaration (Berlīnes deklarācija par farmakovigilanci [1]) aicina publiskot visu informāciju, kas saistīta ar zāļu lietošanas drošību un reģistrāciju. Bekers-Brizers saka: "Pašreizējai slepenībai ir jāpieliek punkts [..] Ar likumu jāuzliek ražotājiem pienākums publiskot visus klīniskos pētījumus un ziņojumus par blakusparādībām, kas var ietekmēt zāļu reģistrāciju, un darīt to ne vēlāk kā tad, kad šis medikaments tiek laists tirgū."*29*

Izklausās tikai loģiski. Taču dzīvē tā nenotiek. Ir maz ticams, ka šādi likumi jebkad varētu tikt pieņemti farmācijas industrija to nepieļaus. Un tā ietekmē arī politiku. Lūk, tikai daži cilvēki, kuri ieņem augstus amatus un saņem naudu no Eli Lilly:

• bijušais ASV prezidents Džordžs Herberts Volkers Bušs (vienu gadu bija Lilly valdes loceklis);

• Džordža V Buša bijušais ekonomikas un finanšu vadītājs Mičs Danielss (bijušais Eli Lilly viceprezidents);

• Sidnijs Taurels (pašreizējais Eli Lilly ģenerāldirektors un padomnieks Džordža V Buša Iekšējās drošības resora konsultatīvajā padomē);

• tā dēvētā "Nacionālā alianse garīgo slimību izpētei" (šī Eli Lilly sponsorētā organizācija atrodas Teksasas štatā).

Lai gan šie cilvēki uzņēmumā Eli Lilly un politikā nav darbojušies vienlaikus, bet vispirms darīja vienu un tad otru, kur gan ir garantija, ka viņi joprojām nav lojāli pret iepriekšējo darba devēju? īpaši ņemot vērā, ka farmaceitiskie uzņēmumi mēdz dāsni sponsorēt politiskās partijas Savienotajās Valstis tas nav nekāds retums.

Situācija Vācijā nav īpaši citāda: laikā, kad veselības aprūpes sistēmas reforma draudēja samazināt farmācijas industrijas ienākumus, farmācijas uzņēmumu pārstāvji uzaicināja toreizējo Vācijas kancleru Gerhardu Šrēderu uz Franciju "uz glāzi vīna". Pēc šī pasākuma Šrēders izsludināja reformu "labojumus".*30*

Vai farmācijas industrijas vadītāji patiesībā ir veikli politiķi? Vai mums vajadzētu ņemt vērā viņu padomus? Vai ar vienu vakaru pie vīna glāzes pietiek, lai pieņemtu nopietnus politiskus lēmumus lēmumus, kas ietekmē cilvēka dzīvību?

6. NODALA

Ārstu uzpirkšana

Protams, astoņdesmito gadu sākumā es neko nezināju par Vioxx*. Jutos iztukšots. Nelaimīgais notikums ar benoksaprofēnu bija atstājis zināmas sekas. Ar "sekām" es domāju ne tik daudz cietušos pacientus vai faktu slēpšanas apmērus. Lai to visu atklātu, bija nepieciešami daudzi gadi un daudzu neatkarīgo ekspertu rūpīgs darbs. Mūsu uzņēmums zināja, kā sevi pasargāt, bet man pašam nešķita svarīgi rast notikušajam kādu skaidrojumu. Es biju stipri vien zaudējis interesi gan par medicīnu, gan cilvēkiem. Benoksaprofēna katastrofa bija atstājusi aiz sevis ne vien psiholoģisku spriedzi un sirdsapziņas pārmetumus, bet arī dusmas, vilšanās sajūtu un, galvenais, tukšas kabatas. Galu galā biju iztērējis milzum daudz naudas (Lilly naudas) un enerģijas milzīgā tirgvedības kampaņā, kas nu bija ņēmusi nelāgu galu.

Kā šajā situācijā uzlabot pārdošanas rādītājus Ziemeļvalstīs? Tad es atcerējos ārstus, kam ir sava privātprakse. Kā vēsta sena paruna, veca mīlestība nerūs. Mūsu medicīniskie konsultanti savus pienākumus joprojām veica labi, bet noteikti bija vēl kāds veids, kā izspiest vairāk naudas no ģimenes ārstiem un tiem mediķiem, kas strādā slimnīcā, bet nav specializējušies konkrētā jomā.

Konferences

Kā jau droši vien zināt, ārstu vidē tiek organizētas dažādas starptautiskas konferences par specifiskām tēmām. Šajās konferencēs visi kā referenti, tā klausītāji ir nozares lietpratēji. Ja cilvēks nav viens no viņiem, grūti saprast, par ko vispār ir runa. Uz ekrāna tiek rādītas tabulas ar nebeidzamām ciparu virknēm, par kurām lietpratēji nebeidz vien sajūsmināties.

Tad kādā jaukā dienā arī ģimenes ārsti nolēma, ka gribētu apmeklēt kādu konferenci. Ari viņi gribēja ceļot, pasauļoties silto zemju pludmalēs un uzmest aci tabulām ar nebeidzamu skaitļu virknēm. Man ienāca prātā, ka Zviedrijas ģimenes ārsti nekad netiek uz ārzemēm, un piedāvāju aizvest viņus uz Ģimenes ārstu kongresu Singapūrā.

Vispirms ievācu informāciju, ar kuriem ģimenes ārstiem vispār ir vērts runāt. Izveidoju no tiem grupu, aprēķināju izmaksas un iespējamo ieguvumu. Vadībai nebija iebildumu, ja vien spēju pierādīt, ka šī pasākuma rezultātā palielināsies uzņēmuma apgrozījums. Un tad mēs devāmies ceļā.

Kopīgs ceļojums rada kopējas atmiņas. Ceļojot cilvēki satuvinās pat ar tiem, ar kuriem citos apstākļos noteikti nesatuvinātos. Ceļošanā ir brīvība; cilvēki atrodas ārpus ierastā, izjūt mazāk stresa un atklāj sevī tādas personības puses, kas līdz šim atstātas novārtā. īsi sakot, ceļojums nojauc cilvēku psiholoģiskās barjeras, jo sevišķi, ja viņi ceļo bez savām otrajām pusītēm. Ceļojums uz Singapūru, kas mūsu uzaicinātajiem ārstiem nemaksāja pilnīgi neko, oficiāli tika nodēvēts par mācībām. Protams, pasākumam bija arī oficiālā dienas kārtība, bet vai tiešām jūs domājat, ka nogādājām pēc saules izslāpušus ģimenes ārstus otrā pasaules malā, lai uz divām nedēļām ieslēgtu viņus telpās ar neona apgaismojumu? Nē, šiem vīriem

mn

pienācās izklaides, un tās viņi ari dabūja. Turpat netālu bija gan pludmale, gan bordelis, gan kazino. Mēs gādājām, lai šis i oļojums būtu lielisks. Un tas atmaksājās: uzaicinātie ģimenes .ii sti mūs atcerējās ar prieku un vienmēr bija gatavi uzklausīt, kad viņiem zvanīja uzņēmuma pārstāvji. Mūsu medikamentus viņi reklamēja tālāk saviem pacientiem.

Eli Lilly džeza festivāls

Vēl viens Eli Lilly sponsorēts pasākums, par kura ielūgumiem ārsti savā starpā sacentās, bija ikgadējais džeza festivāls smalkajā Stokholmas bārā Stampen. Man šis bārs ļoti patika, un es to bieži apmeklēju. Reizēm man pat ļāva uzstāties kopā ar kādu grupu. Ja uzaicināju kādu uz šo bāru darba darīšanās, mūsu saruna beidzās ar īpašu otras puses entuziasmu. Un tad man radās ideja.

Katru gadu Stokholmā notika liela medicīnas preču komercizstāde, ko apmeklēja ārsti no visas pasaules. Ar Stampen īpašnieku pārrunāju iespēju izīrēt bāru uz vienu vakaru, un ne viņam, ne manai vadībai nebija nekas iebilstams.

Eli Lilly džeza festivāls bija ļoti veiksmīgs pasākums. Jau pirmajā gadā Stampen burtiski plīsa no apmeklētāju skaita. Ap skatuvi bija pulcējušies vairāk nekā trīssimt ārsti, kas baudīja izmeklētas delikateses un izsmalcinātus dzērienus, ko bijām sagādājuši. Vēl citi stāvēja rindā pie ieejas, cenšoties iekļūt iekšā. Mūsu tirdzniecības pārstāvjiem šis pasākums bija īsta medusmaize. Mēs safotografējām veselu lērumu bilžu, un pēc nedēļas tirdzniecības pārstāvji zvanīja ārstiem un teica:

Stampen gan bija jauki, vai ne? Starp citu, mums ir dažas fotogrāfijas no pasākuma. Dažas ir vienkārši lieliskas…

Mūsu tirdzniecības pārstāvji devās pie ārstiem, lai kopā aplūkotu un sašķirotu pasākuma fotogrāfijas. Tas viņus atkal satuvināja.

Būtu labi, ja mana sieva šo fotogrāfiju neredzētu, kāds ārsts teica, un tirdzniecības pārstāvis nolika fotogrāfiju sāņus, sazvērnieciski piemiedzot ar aci. Ārsti izvēlējās tās fotogrāfijas, kas viņiem patika, un, protams, mūsu tirdzniecības pārstāvji apsolīja pēc kāda laika tās piegādāt. Tas nozīmēja, ka šai vizītei sekos nākamā loģiski!

Vizīšu laikā viņi pārrunāja lielisko vakaru Stampen un stāstīja viens otram anekdotes vienu vārdu sakot, lieliski sapratās. Pēc tam tirdzniecības pārstāvji varēja bez problēmām pārdot mūsu produkciju, nesniedzot par to nekādu informāciju.

Tad mums nācās pārcelt "personiskās konsultācijas" uz autostāvvietu pie ārsta prakses. Zviedrijā slimnīcas pieder valstij, un attiecīgo reģionālo iestāžu stingrā kontrolē atrodas arī ārstu prakses. Kādu dienu šīs reģionālās iestādes izdeva rīkojumu, kas aizliedz ārstiem pieņemt farmācijas uzņēmumu tirdzniecības pārstāvjus darba laikā (galu galā tas prasa zināmu laiku un tātad arī nodokļu maksātāju naudu). Zviedrijas varas iestādes bija interesants pretinieks. Mums nācās vēlreiz mainīt stratēģiju. Pretestība attīsta izdomas spējas. Mēs sākām tikties ar ārstiem, piemēram, lielveikalos kamēr viņu sievas mierīgi iepirkās, ārsti no mums saņēma fotogrāfijas un ielūgumus.

Jūs teiksiet tā ir tirgvedība. Bet vai tā ir normāla tirgvedība? Vienīgie zaudētāji ir nodokļu maksātāji un pacienti. Pacienti, kas tic, ka ārsts, ar tādu pārliecību parakstot viņiem zāles, pārzina šo medikamentu iedarbību, nevis (ar ielūgumu jau kabatā) nākamā gada Stampen džeza festivāla programmu. Arī nodokļu maksātāji zaudē, jo ārsts paraksta jaunākās un dārgākās zāles.

Beigu beigās ieguvēji ir visi, izņemot pacientus un nodokļu maksātājus. Tātad kurš?

Virapena izgājieni? Skaidras naudas plūsma Lilly

Kāds varētu teikt, ka tas viss gan simpoziji un ārstiem pasniegtās dāvanas, gan ceļojumi un Stampen bija Virapena izgājieni, kam nav sakara ne ar uzņēmumu, ne farmācijas industriju. Taču ļaujiet man nedaudz pastāstīt par Lilly finansiālo struktūru, lai jūs saprastu, ka visam ir sava darbības metode. Es biju Lilly Zviedrijas pārstāvniecības izpilddirektors. Birojā strādāja aptuveni divdesmit darbinieki, kas atradās manā pakļautībā. Es devu viņiem rīkojumus, un viņi tos izpildīja. Manā pakļautībā bija produktu menedžeris, pārdošanas menedžeris un nodaļa, kas bija atbildīga par sadarbību ar valsts iestādēm. "Uz papīra" (algas maksājumu sarakstā) redzams, ka uzņēmumā darbojās arī viedokļa veidotājs un noteicējs, kurš nepieciešamības gadījumā izmantoja savas vadošā ārsta prasmes Lilly labā, sacerot zinātniskus (vai pseidozinātniskus) rakstus un ziņojumus. Taču tas vēl nebija viss.

Vēl bija kāda sieviete, kas oficiāli bija pakļauta man, taču patiesībā uzturēja tiešus sakarus ar uzņēmuma vadību. Viņas pienākums bija regulāri ziņot priekšniecībai. Sī darbiniece uzraudzīja finanses, un visi izdevumi "gāja caur viņu", turklāt viss, kas nonāca uz viņas rakstāmgalda, tika nosūtīts uz Ženēvu. Galu galā viņai par to maksāja. Katrai izdevumu pozīcijai, kas pārsniedza man piešķirtos līdzekļus, bija nepieciešams vadības akcepts.

Pārstāvniecība Zviedrijā bija pakļauta Kopenhāgenas birojam, kas bija atbildīga par visu Ziemeļvalstu reģionu. Mēs visi bijām pakļauti Londonai, savukārt Londona bija pakļauta centrālajai vadībai Indianapolisā. Ja runājam par naudu, tad man bija piešķirts noteikts budžets. Ja tas tika pārsniegts, tad papildu izdevumus apstiprināja un/vai sedza Kopenhāgena un visbeidzot Ženēva. Lai izprastu turpmākos notikumus, šī nianse ir būtiska.

Protams, mana iniciatīva bija vēlama un pat obligāta. Piemēram, vīna degustācijas un džeza festivāli tika izplānoti manā birojā. Tomēr iniciatīva vēl negarantēja idejas īstenošanu dzīvē, jo ideju īstenošanai bija nepieciešama nauda. Bija jāpārliecina priekšniecība, un visas manas idejas viņus pārliecināja.

Mans Prozac® stāsts

Uzņēmuma vadībai nepietika ar pārbaudītu medikamentu tirdzniecības apjoma pieaugumu. Kā apliecina benoksaprofēna gadījums, tā vēlējās daudz vairāk. Bija nepieciešams jauns dižpārdoklis.

Dižpārdokļa loģika

Dižpārdoklis nav tikai milzīgos daudzumos pārdots produkts. Dižpārdoklis ir kas vairāk par zālēm, kas pārdotas miljardiem reižu. Tas ir kas vairāk par zālēm un kas vairāk par gigantiskiem pārdošanas apjomiem. Dižpārdoklis ir zāles, kuru ražotājs slimībai piešķir sekundāru vērtību neatkarīgi no tā, vai slimība tiek izārstēta vai arī tiek tikai atvieglināti tās simptomi. Dižpārdokļa gadījumā abi šie aspekti iet roku rokā, jo, lai gan pasaulē ir ļoti daudz slimību un brīdī, kad lasāt šīs rindas, daudzi cilvēki ir slimi, nevar noliegt, ka slimība ir izņēmums, nevis normāla parādība. Tas nozīmē, ka sirgstošie veido tikai relatīvi nelielu noieta tirgu.

Iedomājieties, kas notiktu, ja arī veselos varētu pierunāt lietot zāles! Tad zāļu ražotājs varētu sasniegt vēl nebijušu tirgus līmeni. Tā arī ir dižpārdokļa vērtība. Tieši šādu lomu vajadzēja spēlēt fluoksetīnam. Tā gan drīzāk bija sagadīšanās, jo fluoksetīns šai lomai tomēr īsti nederēja.

Fluoksetīns

Fluoksetīns bija jauna Eli Lilly laboratorijā izstrādāta aktīvā viela. Laboratorijas darbinieki jau kādu laiku bija veikuši antidepresantu pētījumus, un tagad viņiem bija izdevies atrast vielu, kas ietekmē serotonīna līmeni. Serotonins ir smadzeņu neiromediators. 20. gadsimta 60. gados tika sākti šo vielu pētījumi, lai atklātu, kā tie ietekmē sajūtas un emocionālo uztveri. Viens no pieņēmumiem bija tāds, ka pastāv "vēlamais" serotonīna līmenis un ka visas novirzes no šīs normas noved pie depresijas, hiperaktivitātes un citām problēmām. Šis pieņēmums tiek dēvēts par "serotonīna teoriju".

Serotonīna teorija

Eli Lilly jaunā aktīvā viela fluoksetīns pieder pie tā dēvētajiem selektīvajiem serotonīna atpakaļsaistīšanas inhibitoriem. Tas nozīmē, ka šī aktīvā viela smadzenēs novērš neiromediatora (serotonīna) atpakaļsaisti, tā ietekmējot serotonīna līmeni regulējošos procesus un kā tika uzskatīts atjaunojot ideālo serotonīna līdzsvaru. Taču bija 20. gadsimta 80. gadu vidus, un psihotropos medikamentus lietoja tikai slimnīcu pacienti. Fluoksetīna izpētes laikā tika atklāts interesants blakusefekts, kas uzņēmuma vadībai šķita pievilcīgs. Daži pētījumos iesaistītie pacienti, lietojot aktīvo vielu, bija nokritušies svarā.

Resni cilvēki ir lieliski

Ja problēmas ar lieko svaru būtu tikai retajam, farmācijas industriju šis jautājums neinteresētu. Taču, tā kā ar lieko svaru saskaras arvien vairāk cilvēku, interesei ir zināms pamats. Turklāt jāpatur prātā, ka liekais svars ir biežāk sastopams attīstītās un bagātās valstīs, kas no tirgvedības viedokļa ir izdevīgi. Vēl vairāk nekā resno cilvēku ir to, kas sevi par tādiem uzskata, un to, kuriem var iestāstīt, ka viņi ir aptaukojušies. Visi šie cilvēki to skaistuma ideālu ietekmē, ko pārstāv supertievas aktrises un modeles, kļuva (un joprojām kļūst) par farmācijas industrijas klientiem. Ja abas šīs grupas slimos un tos, kurus var pārliecināt, ka viņi ir slimi, saliek kopā… tas tik ir tirgus! Viss, kas nepieciešams dižpārdoklim. īsāk sakot, resni cilvēki ir lielisks noieta tirgus. Vienīgā problēma ir panākt, lai aktīvo vielu reģistrē kā svaru samazinošu medikamentu, jo tam būtu nepieciešami papildu pētījumi un pārbaudes. Bet Eli Lilly steidzās. Katra diena, kad brīnumlīdzeklis nebija tirgū, izmaksāja lielu naudu, tādēļ tika izlemts aktīvo vielu fluoksetīnu reģistrēt kā antidepresantu. Tad, kad veikta sākotnējā reģistrācija, ir daudz vieglāk saņemt apstiprinājumu arī citām terapeitiskām indikācijām; tas ir vērtīgs un farmācijas industrijā bieži izmantots triks. Kad attiecīgās iestādes ir teikušas kādām zālēm savu jāvārdu, tām ir grūtāk pamatot, kāpēc vēlāk seko atteikums. Inerces likums. Lai labāk izprastu šos apsvērumus, ir vērts iepazīties ar jaunu aktīvo vielu reģistrācijas procedūru.

Reģistrācijas procedūra

Reģistrēšanas pieteikumi tika iesniegti vairākās valstīs vienlaikus. Ta bija sava veida uzņēmuma iekšējā sacensība: kura valsts pirmā saņems tirdzniecības atļauju? Tas, ka kāds medikaments ir reģistrēts vienā valstī, nenozīmē, ka to var automātiski parakstīt un pārdot arī citās valstīs. Zāles ir jāreģistrē katrā valstī atsevišķi, un katrā valstī reģistrācijas procedūra ir atšķirīga. Parasti tiek ņemti vērā pētījumi, ko veicis zāļu reģistrēšanas pieteikumu iesniegušais uzņēmums, taču bieži vien (arī Zviedrijā) ir nepieciešams veikt īpašus pētījumus attiecīgajā valstī.

Protams, varas iestādēm ir būtiski zināt, ko izlēmušas citas valstis. Negatīvs rezultāts dara skeptisku, pozitīvs atstāj labvēlīgu iespaidu īpaši tad, ja zināms, ka attiecīgās valsts iestādes pieteikumus izvērtē ļoti rūpīgi. Zviedrija šajā ziņā ir ļoti svarīga, jo psihiatrijas jomā Zviedrija tika un joprojām tiek uzskatīta par līderi. Lielbritānijas atbildīgā iestāde un FI)A (ASV) cieši sekoja līdzi notikumu pavērsienam Zviedrijā, jo tur noteikumi ir ļoti stingri. Reģistrācijas procedūra var ilgt pat septiņus gadus. Tas ir sasodīti ilgs laiks, ja padomā, cik lielu peļņu varētu gūt vienā nedēļā. Zaudēts laiks.

Medikamentu izstrāde

Medikamentu reģistrācija norit vairākos posmos. Svarīga ir aktīvās vielas efektivitāte un drošība. Vispirms medikamentu pārbauda laboratorijas apstākļos. Ja rezultāti ir daudzsološi, to testē uz laboratorijas dzīvniekiem. Vai aktīvā

mfi

viela iedarbojas uz dzīvniekiem? Vai tā efektīvi ietekmē vēlamos orgānus? Vai tā maina dzīvnieku izturēšanos vēlamajā virzienā? Kā vēl šīs zāles iedarbojas? Vai tās apdraud dzīvnieka veselību? Un, visbeidzot, vai novērotais rezultāts pozitīvā ietekme vai kaitējums ir radies tieši šo zāļu ietekmē? Balstoties uz šiem faktiem, kādas prognozes var izteikt par šī medikamenta izmantošanu cilvēkiem? Nu, par šo jautājumu var teoretizēt.

Galu galā uz šiem jautājumiem var atbildēt, tikai veicot pētījumus ar cilvēkiem. Pētījumi tiek veikti slimnīcās, kontrolētos apstākļos. Šos apstākļus, konsultējoties ar veselības aprūpes pārraudzības iestādēm, nosaka farmācijas industrijas pārstāvji. Viņi arī izvēlas (brīvprātīgos) pētījuma dalībniekus, nosaka grupas tipu un sastāvu (dalībnieku vecumu, dzimumu, veselības stāvokli utt.). Klīnisko pētījumu norises scenārijā tiek paredzēts pētījuma ilgums. Šo scenāriju, kas nosaka pētījuma gaitu, sauc par protokolu. Klīnisko pētījumu protokolus neraksta veselības aprūpes pārraudzības iestādes, un kas ir vēl būtiskāk -, ja pētījums tiek pārtraukts pusceļā, rezultāti nav jāiesniedz pārraudzības iestādēm. Kādēļ pētījumi tiek pārtraukti? Tādēļ, ka radušies sarežģījumi: iespējams, daudzi pacienti zāles nepanes, izdara pašnāvību vai veselības problēmu dēļ vairs nevēlas pētījumā piedalīties. Šī informācija, kas būtu tik svarīga pārraudzības iestādēm un pacientiem, pazūd farmācijas industrijas menedžeru atvilktnēs. Laikā no 1982. līdz 1984. gadam ari es biju liecinieks kāda protokola pārtraukšanai.

Tas bija papildu pētījums medikamentam Ceclorjau reģistrētai antibiotikai. Lilly vēlējās paplašināt medikamenta medicīniskās indikācijas, attiecinot tās uz deguna blakusdobumu iekaisumu un tādā veidā paplašinot noieta tirgu. Pētījumu veica kāds uzņēmumam pietuvināts profesors. Mēs saņēmām ziņojumus par blakusparādībām, tādēļ atvērām protokolu, lai iepazītos ar pētījuma datiem. Neizskatījās, ka rezultāts būs jaunajai indikācijai labvēlīgs. Pētījums tika pārtraukts, jo pastāvēja risks, ka tajā tiks iegūti negatīvi rezultāti. Blakusparādības nebija bīstamas, taču rezultāti nebija tādi, kā cerējām.

Vēl viens labums no pētījumu pārtraukšanas ir tas, ka nākamā pētījuma protokolu var izveidot tā, lai rezultāti vairāk atbilstu

uzņēmuma interesēm: var izmainīt kritērijus pārbaudes grupas dalībniekiem (piemēram, iekļaujot grupā mazāk vecu, slimu, garīgi nestabilu cilvēku utt.) vai veikt salīdzinājumu ar kādu citu medikamentu, jau iepriekš zinot, ka salīdzinājums būs par labu pētāmajam medikamentam.

Zinātniski visprecīzākie ir dubultaklie* salīdzinošie klīniskie pētījumi. Apzīmējums "dubultakli" nozīmē, ka vieniem pacientiem tiek dota aktīvā viela, bet citi saņem placebo medikamentu vai citas zāles. Ne ārsti, ne pacienti nezina, vai pacients saņem placebo, citas zāles vai pārbaudāmo aktīvo vielu. Pastāv iespēja, ka fluoksetīns salīdzinājumā ar kādu jau zināmu aktīvo vielu noteiktos aspektos izrādās sliktāks. Tādā gadījumā var pārtraukt pētījumu, izveidot jaunu protokolu un fluoksetīnu pētīt no jauna, šoreiz salīdzinot to ar kādu citu, stratēģiski pieņemamāku medikamentu.

Dažādu protokolu rezultāti tiek apkopoti vienā datubāzē. Tad atkarībā no tā, kādu indikāciju ārstēšanai zāles paredzēts reģistrēt, tiek sagatavoti dati, kas liek domāt, ka medikaments ir izmantojams konkrētās veselības problēmas ārstēšanā, un, svarīgākais, parāda to pozitīvā gaismā. Ta ir tikai statistiska salīdzināšana, žonglēšana ar cipariem. Ta palīdz uzspodrināt faktus, kas pētījumu laikā neizskatījās spīdoši vai pat izrādījās bīstami. Kas attiecas uz efektivitāti un potenciālās bīstamības izvērtēšanu, vienmēr tiek izmantoti salīdzinājumi: "fluoksetīns ir efektīvāks par… (piemēram, kādām vecākām zālēm, kas jau ir pieejamas tirgū)" vai "fluoksetīns attiecībā uz… ir mazāk bīstams nekā placebo" utt.

Kad analīze pabeigta, tiek sastādīts gala ziņojums, kam tiek pievienoti veiksmīgo protokolu dati un brīvā formā rakstīta vēstule ar lūgumu šo medikamentu reģistrēt. To visu ieliek aploksnē, uzlīmē vēstulei marku un iemet pastkastītē. Viss! Tagad atliek vien gaidīt.

Pārraudzības iestāde, saņēmusi šo informāciju, piesaista speciālistus, kas var sniegt eksperta viedokli. Šie piesaistītie eksperti saņem samaksu par atsevišķiem projektiem; viņi nav ne šīs iestādes darbinieki, ne amatpersonas. Ar vērīgu aci viņi pārbauda visu informāciju un tad izsaka spriedumu: jā vai nē. Nepieciešamības gadījumā viņi pieprasa papildu informāciju.

Visbeidzot seko pēdējais posms, kurā ietilpst klīniskie pētījumi, kas veikti pēc medikamenta palaišanas tirgū.

Reģistrācijas procedūras vājās vietas

Tas viss izklausās ļoti labi un pareizi. Varētu pat domāt, ka zāles, kas ir reģistrētas, to tiešām ir pelnījušas. Taču visos reģistrācijas procesa posmos ir savas vājās vietas; dažas no tām jau esmu ieskicējis. Šīs vājās vietas tiek pastāvīgi izmantotas. Arī es tās izmantoju savu darba devēju interesēs.

Lai redzētu, kā fluoksetīnam varētu veikties reģistrācijas procesā, parādījām savus datus dažiem Zviedrijas ārstiem, vienkārši lai dzirdētu viņu viedokli. Kad teicām, ka plānojam iesniegt pieteikumu fluoksetīna reģistrācijai Zviedrijā, viņi nosmējās un izbrīnīti pašūpoja galvu. Nevar būt, ka mēs to domājam nopietni. Vairs pat nespēju atcerēties tās medicīniskās detaļas, kas izraisīja viņos šādu reakciju.

Man kā valsts līmeņa vadītājam bija svarīgi saprast tikai to, ka esam saskārušies ar problēmu. Lielu problēmu. Nav patīkami dzirdēt psihiatrus tā smejamies, bet, ja to dara zviedru psihiatri, visa cerība ir vējā.

Šķiet, viņi, veltot jaunajam medikamentam nicinošus smieklus, diez ko nekļūdījās. Klīda baumas, ka klīniskajos pētījumos nav iegūti apmierinoši rezultāti. Taču mēs jau bijām zaudējuši benoksaprofēnu, un nebija laika tagad uzsākt vēl vienu rūpīgu pētījumu.

Agrīnās tirgvedības aktivitātes

Lai vai kā, tirgvedības kampaņa jau bija sākusies. Tā bija vēl viena pazīme, kas liecināja, ka jaunā aktīvā viela iecerēta kā dižpārdoklis. Zāles jau tiek reklamētas, lai gan vēl pat nav skaidrs, vai tās vispār nokļūs tirgū. Ja par produktu visi jau runā, tad atbildīgajām iestādēm ir grūtāk pateikt "nē". Kādēļ gan aizliegt medikamentu, ko pacienti uzskata par absolūti nepieciešamu? Pat pieeja reklāmas kampaņu veidošanai bija mainījusies. Kādēļ pacientiem būtu jāinteresējas par to, kuri medikamenti nonāks tirgū? Farmācijas tirgus ir domāts ekspertiem ārstiem. Ārsti ir starpnieki starp farmācijas industriju un pacientiem. Vai pacientiem pašiem būtu jāizsver dažādu līdzīgu medikamentu plusi un mīnusi? Pērkot automašīnu, mēs taču paļaujamies, ka autoserviss, kuram uzticamies, vismaz kaut ko saprot arī no dažādām bremžu eļļām, vai ne?

Mūsu uzņēmums bija sapratis, ka lielāka neatkarība no ārstiem un viņu zināšanām nāktu apgrozījumam par labu. Sākām vērsties tieši pie pacientiem. Daudzās valstīs tas ir aizliegts, bet, kā jau vienmēr, ir dažādi veidi, kā apiet likumu. Tā vietā, lai reklamētu zāles, var reklamēt slimību. Ja vien reklāmā netiek minēts zāļu nosaukums, viss ir pavisam likumīgi.

Tādēļ, gaidot pārraudzības iestāžu lēmumu, ķērāmies pie darba, lai izstrādātu jaunās aktīvās vielas tirgvedības kampaņu. Vispirms bija jāizdomā piemērots nosaukums, ar kuru aktīvo vielu varētu veiksmīgi pārdot.

"Fluoksetīns" ir grūti izrunājams vārds, ko vēl grūtāk atcerēties, un tas izklausās pēc zobu pastas nosaukuma. Nē, nosaukumam bija jābūt skanīgam. Iespējami īsā laikā tam bija jābūt visiem uz mēles. Galu galā tieši tur taču bija jānonāk arī tabletēm.

Lai tiktu galā ar šo cieto riekstu, Eli Lilly samaksāja simtiem tūkstošus dolāru uzņēmumam, kas specializējas zīmolu nosaukumu veidošanā. Protams, tirdzniecībā tas nav nekas neparasts iztērēt milzum daudz naudas par jauna produkta nosaukumu. Katrai jaunai automašīnai, katram jogurtam un pat katram tīrīšanas līdzeklim nosaukums tiek rūpīgi izvēlēts, un par to tiek krietni samaksāts. Bet te ir runa par zālēm, kas pieejamas tikai ar ārsta recepti. Naudu, kas tika iztērēta nosaukuma izveidei, varēja izmantot aktīvās vielas papildu drošības pētījumiem.

Uzņēmumu, kam tika dots uzdevums izdomāt zāļu nosaukumu, sauca Interbrand. Tika nolemts jaunās tabletes, kurās aktīvā viela bija fluoksetīns, laist tirgū ar nosaukumu Prozac Interbrand pārstāvji ne bez lepnuma apgalvoja, ka šajā abstraktajā nosaukumā apvienotas pozitīvās asociācijas, kas rodas, dzirdot no latīņu un grieķu valodas

aizgūto "pro-" ar īsu un skanīgu piedēkli.*31*

Tā kā vāciski šis nosaukums nebūt neskan tik labi kā angliski, tā pati aktīvā viela Vācijā tika reklamēta ar nosaukumu

Fluctin*. Fluctin® skan līdzīgi frāzei "flutscht's?", ko varētu tulkot kā "vai viegli norīt?".

Pa to laiku Zviedrijā turpinājās nogurdinošais fluoksetīna reģistrācijas process. Nolēmu, ka ir laiks no vārdiem pāriet pie darbiem un izmantot šo laiku lietderīgi. Vēl nereģistrētas vielas ir atļauts izplatīt tā saukto izplatīšanas klīnisko pētījumu ietvaros.

Izplatīšanas klīniskie pētījumi iebarošanas pētījumi

Izplatīšanas klīniskie pētījumi ir ļoti praktiski, jo Zviedrijā to ietvaros var pētīt medikamentus, kas vēl nav reģistrēti.

Izplatīšanas klīniskie pētījumi notiek ne tikai Zviedrijā. Patiesībā tie tiek veikti visur, turklāt arī pēc produkta reģistrācijas. Izplatīšanas klīniskajos pētījumos tiek iesaistīti ne tikai tie ārsti, kas ar zāļu izpēti nodarbojas profesionālā līmenī, bet ari tie, kas bieži paraksta konkrētā veida medikamentus un jau gadiem parakstījuši pacientiem kāda konkurējoša uzņēmuma produktu. Vispārējās prakses ārsts pēkšņi kļūst par pētnieku. Viņam tiek apsolīts, ka, publicējot pētījuma rezultātus medicīniskajos žurnālos, tiks pieminēts viņa vārds. Izplatīšanas klīniskie pētījumi spēlē uz patmīlību.

"Jau ilgāku laiku tiek apstrīdēta šādu pētījumu zinātniskā vērtība. Patiesībā pētījumi liecina, ka farmācijas uzņēmumu galvenā motivācija šādu pētījumu uzsākšanai lielākoties ir vēlme palielināt jauno zāļu noietu. Izdevumā Report tika kritizētas ari ētikas komisijas, kas šos pētījumus pieļauj: "Ētikas komisijas nedrīkstētu sniegt akceptu izplatīšanas klīniskajiem pētījumiem, jo tiem nav nekāda sakara ar zinātniskiem pētījumiem."*32* "

Man bija jāatrod ārsti, kas būtu gatavi izmēģināt jauno aktīvo vielu uz saviem pacientiem. Visi šie ārsti iesniedza pārraudzības iestādēm lūgumu atļaut izmantot jauno aktīvo vielu pētījumos ar pacientiem. Šī metode ļāva ārstiem un pacientiem iepazīt mūsu produktu, izraisīja interesi par jauno medikamentu un līdz ar to pieprasījumu un pirmos pirkumus. Interesanti, ka līdz brīdim, kamēr zāles nav oficiāli reģistrētas, tām nav arī oficiālas cenas. Tāpēc ārsti, kas piedalās izplatīšanas klīniskajos pētījumos, var pieprasīt fantastiskas summas, ko vēlāk sedz pacientu veselības apdrošināšana. Tā farmācijas uzņēmums pelna naudu, vēl pirms pabeigtas visas oficiālās zāļu reģistrācijas procedūras. Fluoksetīna gadījumā tas bija sevišķi ienesīgi, jo, kā reiz precīzi formulēja kāds kolēģis no uzņēmuma centrālās mītnes Indianapolisā: "Ražot fluoksetīnu tas ir kā pārvērst mēslus zeltā. Šīs zāles varētu atdot par brīvu, un tik un tā mēs gūtu peļņu tik lēta ir šo zāļu ražošana."

Izplatīšanas klīnisko pētījumu pārdošanas metodoloģija ir cieši saistīta ar tā saukto ārpusindikāciju tirgvedību. Tas nozīmē, ka medikamenti tiek izmantoti un parakstīti arī tādām indikācijām, kādām tie nemaz nav reģistrēti.

"Paradoksāli, bet, jo mazāks un slimīgāks ir bērns, jo retāk viņam tiek doti oficiāli reģistrēti medikamenti. Privāti praktizējošu pediatru

darbā 10-30 % no parakstītajām zālēm veido medikamenti, kas parakstīti, neņemot vērā tirdzniecības atļaujās ietvertās indikācijas. Bērnu slimnīcās šis skaitlis ir lielāks aptuveni 50 %, bet jaundzimušo intensīvās terapijas nodaļās līdz pat 90 %. [..] Kāds nesens pētījums, kurā bija iesaistītas aptuveni 40 Francijas pediatru prakses, apliecināja, ka, ārstēšanā izmantojot ārpusindikāciju medikamentus, blakusparādības novērojamas biežāk dažkārt pat trīsreiz biežāk, nekā izmantojot reģistrētu medikamentu terapiju."*33*

Lai vai kā, es biju savā elementā. Izmantojot detalizētos ārstu profilus, kuros biju veicis piezīmes par pacientiem, zāļu parakstīšanas paradumiem utt., izveidoju sarakstu ar 40 ārstiem, kurus grasījos pārliecināt par dalību izplatīšanas klīniskajā pētījumā, un uzaicināju viņus pavadīt nedēļu Kārību jūras salās. Tolaik Zviedrijas ārstu darba apstākļi nebija diez ko ideāli: alga bija neliela, turklāt bieži nācās strādāt virsstundas, par kurām netika maksāts papildus. Taču, pateicoties virsstundām, viņi varēja doties garākā atvaļinājumā, un farmācijas industrijas pārstāvji bija gatavi parūpēties par izklaidēm. Pavadīt nedēļu Kārību jūras salās bija īpaši patīkami jo vairāk tāpēc, ka par visu maksāja Eli Lilly.

Neviens no uzaicinātajiem ārstiem no ielūguma neatteicās. Mēs uzturējāmies kādā pieczvaigžņu viesnīcā Puertoriko. Pirmajā dienā sniedzu īsu prezentāciju, kurā iepazīstināju ārstus ar uzņēmuma projektu. Teicu, ka jaunā aktīvā viela fluoksetīns ir izpētīta tiktāl, lai varētu uzsākt t. s. ceturtās fāzes klīniskos pētījumus, un ka visi klātesošie ārsti šai testa fāzei izvēlēti sava izcilā darba dēļ. Norādīju, ka rezultāti, ko viņi iegūs, veicot pētījumus ar pacientiem, tiks rūpīgi izvērtēti. Protams, neaizmiršu pieminēt, ka visu to ārstu vārdi, kas piedalīsies šajā pētījumā, būs lasāmi pētījuma ziņojumā.

Daudziem ārstiem ar to arī pietika. Ārstam, kas ikdienā nemēdz elpot svaigu pētījumu gaisu, iespēja redzēt savu vārdu nodrukātu kādā pētījumā šķiet kārdinoša. Kuram gan negribas kaut reizi dzīvē kļūt par pētnieku! Ja vēl tiek piesolīts pētījuma rezultātu publikācijās pieminēt viņa vārdu… Tas ir oficiāls apstiprinājums tam, ka ārsts nav tikai cilvēks, kas nepārtraukti noņemas ar slimniekiem.

Daudzi ārsti medicīnu izvēlējās tādēļ, ka saistīja to ar labu stāvokli sabiedrībā un iespēju baudīt dzīvi. Taču ikdienas darbs privātpraksē vai slimnīcā ātri lika apjaust, ka šis sapnis

11R

neatbilst realitātei. Četrdesmit manis izredzētie ārsti noteikti varētu dziedāt par to gaudu dziesmas.

Tagad biju apsolījis parūpēties par viņu sociālo statusu, un atlikušo nedēļu veltījām dzīves baudīšanai. Pludmale, saule un katru vakaru izsmalcināts bankets. Es nepaļāvos uz nejaušību: katrai dienai biju izveidojis programmu, kas garantēja maksimālu labsajūtu.

Niršana, sērfošana, izbraucieni ar jahtu, skaistas meitenes un karstas naktis…

To visu atceroties, man šķiet pārsteidzoši, ka neviens no ārstiem neizteica kritiskas vai nievājošas piezīmes. Mūsu uzņēmuma izmantotā pieeja bija tik vienkārša, ka grūti iedomāties tā sauktā "brīvdienu programma" spēja atstāt tādu iespaidu, lai uz tās āķa uzķertos pat izglītoti un inteliģenti ļaudis ar dzīves pieredzi. Visas manas karjeras gaitā tikai vienu reizi kāds no viņiem dārga Ņujorkas restorāna apmeklējuma laikā man teica:

Džon, tu esi jauks cilvēks, un mazliet saules man nekaitētu, bet es neesmu augstās domās ne par Eli Lilly produktiem, ne pašu uzņēmumu. Nekādas filmiņas, pasākumi un vakariņas mani nepārliecinās, taču izpriecās es labprāt piedalīšos. Tu taču neuztversi to personiski?

Visi pārējie fluoksetīna ārsti ēda man no rokas. Tikko bijām atgriezušies Zviedrijā, kad jau sāku devīgi izdāļāt viņiem mūsu tabletes. Bija pienācis sējas laiks. Ārsti parūpējās, lai zāles izmantotu pēc iespējas vairāk pacientu. Lūk, mūsu jaunais medikaments vēl nebija reģistrēts, kad jau tika laists apgrozībā.

Apstiprinājums vai atteikums

Tas viss bija jauki, bet ne jau to mēs gribējām panākt. Fluoksetīns tika izmantots daudzās slimnīcās, taču ne jau slimnieki mums rūpēja tas ir, ja pieņemam, ka slimi ir cilvēki, kas garīga rakstura problēmu dēļ dodas uz slimnīcu vai arī tiek tur nogādāti ar varu. Dižpārdoklim raksturīgi, ka robeža starp slimajiem un veselajiem ir izplūdusi brīnumlīdzekli lieto gan vieni, gan otri, jo tikai tā var sasniegt augstus pārdošanas rādītājus.

Diemžēl attiecībā uz fluoksetīna reģistrāciju Zviedrijā nekas nebija mainījies. Situācija kļuva aizvien sarežģītāka. Pašreizējais Eli Lilly & Company vadītājs Sidnijs Taurels jau tolaik bija liels dūzis Eiropas sektora viceprezidents. Reiz Londonā apmeklēju uzņēmuma iekšējo semināru, kurā ar īsu uzrunu par motivācijas nozīmi uzstājās arī Sidnijs Taurels. Jau viņa parādīšanās vien atstāja uz mums lielu iespaidu. Jāteic, ka ir ļoti motivējoši satikt cilvēku, pēc kura amata tu tīko. Tu salīdzini sevi ar viņu un prāto, kas gan otrā ir tāds, ka viņš nonācis šajā amatā. Ar ko viņš ir pārāks? Bieži vien nākas secināt, ka šajā cilvēkā nekā īpaša nav īpašo auru ap viņu rada amats.

Automašīnā ar Sidniju Taurelu

Kad Taurels uzzināja, ka plānoju tajā pašā dienā atgriezties Zviedrijā, viņš piedāvāja aizvest mani uz lidostu. Ar prieku piekritu. Un te nu mēs bijām viņa mašīnā. Tā bija liela. Pie stūres sēdēja šoferis, izstiepies tik stalts kā miera stājā. Tas bija vīrs, kas būtu lieliski iederējies uz lielas skatuves iespējams, kā runātājs. Šoferim bija patīkama balss un mierīgas kustības, un, par spīti savai atturībai, ko viņš kopa kā īstu dārgumu, vīrs bija stingrs un noteikts. Tie, kas zināja atturības vērtību, necentās uzbāzties. Šoferis neko daudz neteica, tikai sasveicinājās vispirms ar Sidniju Taurelu, tad ar mani -, atvēra mums durvis un viegli, gandrīz bez skaņas tās aizvēra. Motors dūca tik maigi, ka kustība tikpat kā nebija jūtama. No viesnīcas, kas drīzāk atgādināja Londonas priekšpilsētas parku, devāmies uz lidostu. Taurels darīja visu, lai liktu man justies niecīgam. Viņš izcili pārzināja kūlija domāšanu. Sirsnīgajam uzaicinājumam viesnīcā sekoja brauciens, kura laikā viņš ar mani nerunāja, labi apzinoties, ka viņš ir augstākā statusā, tāpēc saruna būtu jāuzsāk viņam. Taču sarunas vietā viņš šķirstīja savas piezīmes. Papīra čaukstoņa bija vienīgā skaņa. Mans sēdeklis tā arī nekļuva siltāks, un es prātoju nez vai Taurelam ir apsildāmie sēdekļi un vai šoferis jau pēc tā, kā mēs ar Taurelu tuvojāmies automašīnai, bija sapratis, ka mans sēdeklis nav jāapsilda.

Tad ieraudzījām parasto lidostas kņadu lidmašīnas, kas paceļas un nolaižas, pasažieru autobusus un lidostas tehnisko transportu, un Sidnijs Taurels beidzot pārtrauca klusumu.

- Prozacviņš teica.

Es pamāju un gaidīju, ko viņš teiks.

- Arī man šī tēma ir ļoti svarīga, viņš teica, kad šoferis jau samazināja ātrumu un tuvojās stāvvietai. Es neatbildēju, un viņš to arī negaidīja. Es biju sapratis viņa domu. Zāļu reģistrācijas procesam Zviedrijā vajadzēja virzīties uz priekšu.

- Vai jūs mani saprotat? viņš jautāja atvadoties, kad jau stāvēju uz ietves un grasījos aizvērt durvis.

Kā paklausīgs skolas puika atbildēju:

- Jā, ser.

Taču Sidnijs Taurels jau bija pievērsies savām piezīmēm, un šoferis bija izņēmis no bagāžas nodalījuma manas mantas.

Viņš iedeva tās man, aizvēra mašīnas durvis un norādīja, uz kuru pusi man jāiet.

Taurela doma bija skaidra. Mana karjera bija atkarīga no tā, vai drīz izdosies Zviedrijā reģistrēt fluoksetīnu vai ne. Tad Sidnijs Taurels varēs reklamēt šīs zāles kā Prozac® Amerikas Savienotajās Valstīs.

Spiediens pieaug

Biju spiests problēmai pievērsties aktīvāk un jau drīz vien atklāju, ka Zviedrijas varas iestādes pat neplāno fluoksetīnu reģistrēt. Viena no medicīniskās pārbaudes komisijas loceklēm bija augsta ranga psihiatre, kas bija veikusi aktīvās vielas pētījumus, izmantojot 5 mg devas. Ņemot vērā ar fluoksetīnu saistītos riskus, 5 mg devu viņa uzskatīja par maksimāli pieļaujamo. Šī psihiatre nebūt nebija pārliecināta par zāļu labajām īpašībām. Uzņēmums Eli Lilly savukārt reģistrācijai bija pieteicis 20 mg devas. Signāli, ko saņēmu no pārraudzības iestādēm, nešķita daudzsološi.

Ko nu?

Pa to laiku mani vēlreiz apmeklēja Sidnijs Taurels, šoreiz daudz skaidrāk formulējot savu prasību paātrināt fluoksetīna lietu. Viņš nedaudz atgādināja svētdienas skolas priesteri: "Dari, ko tev lieku, vai arī…"

Tiešā tekstā Taurels teica:

Padomājiet par savu karjeru.

Tas bija pietiekami skaidri. Un es nebiju vienīgais, kam tā šķita.

Vairāk nekā desmit gadus vēlāk, 1999. gadā, tika publicēti tālaika Lilly Lielbritānijas pārstāvniecības iekšējie dokumenti.*34*

Tie izskaidro vadības toni un spiedienu, kas tika izdarīts uz citām pārstāvniecībām: "Tas, kas notiek Lielbritānijā, var apdraudēt šo medikamentu (Prozac® aut. piez.) ASV un citur pasaulē."

Šī frāze atrodama iekšējai lietošanai paredzētā dokumentā, ko sarakstījis Lī Tomsons, viens no galvenajiem Lilly zinātniekiem. Tajā viņš atsaucās uz kādu publikāciju par Lielbritānijā novērotām medikamenta blakusparādībām, piemēram, pašnāvībām. Par kādu ASV pārraudzības iestādes (FDA) locekli, kas bija ieteicis salīdzināt Prozac* izraisīto pašnāvību risku ar citiem antidepresantiem (kas nepavisam nepatika Lilly, jo salīdzinājums nebija Prozac* labvēlīgs), Tomsons rakstīja: "Ir visai skaidrs, ka viņš ir politiska figūra un viņam nāksies reaģēt uz spiedienu."

Spiediens? Vai pārraudzības iestādes darbiniekam būtu jāreaģē uz farmācijas industrijas spiedienu? Kādu spiedienu uzņēmums var izdarīt uz valsts iestādi? Redzams, cik šie ļaudis ir neatlaidīgi un pašpārliecināti.

"Ceru, ka P. (acīmredzot kāds Lilly Lielbritānijas pārstāvniecības darbinieks aut. piez.) saprot: ja zaudēsim Prozac Lilly var noiet pa burbuli. To var izraisīt viens vienīgs Lielbritānijā novērots incidents."

Es uzpērku psihiatru

Man kaut kas bija steidzami jāizdomā. Kādu vakaru, kad biju pa pusei iemidzis, mani piemeklēja atklāsme. Man radās ideja, kā mainīt esošo situāciju.

Klīnisko pētījumu rezultātus, kas tiek iesniegti pārraudzības iestādēm, vispirms izvērtē neatkarīgs eksperts. Eksperta vērtējums ir svarīgs, jo viņam maksā par Hērakla cienīgu darbu viņš rūpīgi pārbauda visas skaitļu tabulas, paveicot "melno darbu" pārraudzības iestādes vietā. Protams, procedūras noteikumi paredz, ka farmācijas uzņēmumiem, kas iesnieguši pieteikumus, eksperta identitāte nav zināma.

Kā būtu, ja man izdotos uzzināt, kurš lasīs un vērtēs fluoksetīna protokolus? Ja mēs zinātu, kas viņš ir, varētu izveidot šī eksperta profilu. Varētu noskaidrot, kādas ir viņa aizraušanās un vēlmes un cik augstam slieksnim jāpārkāpj, lai ar viņu vienotos. 'Ia bija delikāta lieta, bet ar tādām man jau bija zināma pieredze. Ķēros pie detektīva darba.

Vispirms uzzināju, ka visā Zviedrijā neatkarīgā eksperta pienākumus var pildīt tikai pieci ārsti, kuriem ir atbilstoša kvalifikācija un ieņemamais amats. Viens no pieciem diezin vai ir tik neiespējami noskaidrot, kurš tieši. Izveidoju visu piecu ārstu profilus.

Viens no ārstiem strādāja veselības aprūpes pārraudzības iestādē, tātad noteikti nevarēja būt eksperts. Palika tikai četri. Iesaistīju savus padotos: liku, lai uzņēmuma pārstāvji, kas atbild par noteiktiem reģioniem, slepus, bet mērķtiecīgi ievāc informāciju. Viņiem bija jāuzdod šo ārstu sekretārēm netieši jautājumi, kas ļautu mums izdarīt secinājumus, vienlaikus neatklājot sekretārēm iztaujāšanas mērķi un neliekot justies tā, it kā viņas atklātu ko slepenu. Es uzmanīgi liku vienu mozaīkas gabaliņu pie otra. Cits pēc cita ārsti atkrita, un palika tikai viens. Mūsu Misters Nezināmais bija ārsts no Zviedrijas rietumu daļas.

Sāku sīkāku Mistera Nezināmā izpēti. Viņam patika burāšana, tāpēc iegādājos grāmatu par šo tematu. Uzzināju, kāda jahta viņam pieder, un palūdzu, lai man uz biroju piegādā informāciju par to. Izpētījis visus tekstus un jahtas attēlus, es aizvēru acis, atlaidos krēslā un iedomājos Misteru Nezināmo demonstrējam labklājību uz jahtas klāja. Iztēlojos jahtas plūstošās aprises un to, kā sāk darboties motori. Kā Misters Nezināmais stāv pie stūres rata? Kādas rūpes viņš atstāj aiz muguras, šķērsojot jūras vārtus un izejot atklātā jūrā?

Es iedomājos par savu tēvu. Sāku izprast, kādu tuvību un cieņu ārsts izjūt pret ūdeņiem, un manas miesas sajutās jaunas un lokanas. Tā bija laba sajūta, kas turklāt ļāva ielūkoties Mistera Nezināmā

pasaulē. Šī sajūta deva man nepieciešamo pārliecību, lai riskētu un spertu soli tumsā. Piezvanīju Misteram Nezināmajam un noorganizēju tikšanos restorānā.

Es nebiju pārāk satraucies. Nu labi, nebija jau tā, ka es nesatrauktos nemaz. Skaidrs, ka nervozēju. Jutos kā pirms iznākšanas uz skatuves. Satraukumu izraisa iepriekšēja pieredze un fakts, ka tev kaut kas ir padomā. Esmu iemācījies šādās situācijās koncentrēties uz svarīgāko, uz to, ko vēlos panākt. Noslēpums ir mākslā neskriet uz priekšu kā bullim, tomēr ielikt kāju durvīs, pirms tās aizveras. Ir jārada iespaids, ka izturaties tāpat kā parasti. Kāds aktieris man reiz teica, ka grūtākais viņa profesijā esot nevis iejušanās lomā un pati tēlošana, bet gan spēja izturēties pavisam parasti, kamēr citi viņu vēro. To noteikti varēja teikt par manu tikšanos ar Misteru Nezināmo.

Uzdevumu atviegloja tas, ka Misters Nezināmais man diez ko nepatika. Patiesas simpātijas sarežģī biznesa attiecības vismaz tajā vidē, kurā strādāju es. Nav patīkami apmuļķot pazīstamu cilvēku. Simpātiskam cilvēkam ir grūti melot, un tādu negribas pierunāt pārkāpt likumu. Tas, ka viņš man nepatika, manu uzdevumu stipri atviegloja. Viņš bija sūdabrālis, un es biju tāds pats, tādēļ mēs saderējām kā roka ar cimdu. Mēs patīkami pavadījām laiku, un es viņam atklāti pateicu, kur strādāju. Mēs runājām par šo un to, es viņam pat parādīju dažus protokolus no mūsu reģistrācijas dokumentiem. Misters Nezināmais smējās savus zviedru psihiatra smieklus un nespēja vien rimties. Pat tad, ja viņš man patiktu, es justos neērti, dzirdot tādu zviegšanu tik smalkā restorānā. īsts zviedru psihiatrs. Nē, Misteram Nezināmajam fluoksetīns nepatika, viņš par to neko labu nedomāja.

Vakars tuvojās noslēgumam. Kā jau teicu, nav labi skriet uz priekšu kā bullim, tomēr ir jāprot ielikt kāju durvīs, pirms tās aizveras. Es samaksāju mūsu rēķinu. Biju pieņēmis lēmumu un drīz piezvanīju viņam vēlreiz.

- Vakariņas tā vienmēr ir laba doma, viņš teica.

Šoreiz grasījos izlaist kaķi no maisa. Nezināju, vai darīt to

maltītes laikā vai vēlāk, bet noteikti plānoju novirzīt sarunu uz fluoksetīna pusi. Galu galā Misters Nezināmais taču zināja, ka gribam panākt fluoksetīna reģistrāciju Zviedrijā. Tā nu vienā brīdī teicu:

- Lūdzu, nepārprotiet mani, bet zinu, ka esat atbildīgs par mūsu lietu.

Misters Nezināmais šo piezīmi ļaunā neņēma. Viņš tikai pasmīnēja, apzinādamies savu nozīmību, un pasūtīja vēl vienu glāzi vīna uz Eli Lilly rēķina.

- Septiņi gadi ir ilgs laiks, es it kā starp citu ieminējos. Misters Nezināmais, turot rokā vīna glāzi, pamāja un turpināja smīnēt. Uz brīdi mainīju sarunas tematu, un mēs parunājām par burāšanu.

Misters Nezināmais pret temata maiņu neiebilda. Viņš uzaicināja mani uz savu jahtu, un tad es apvaicājos, kas viņam būtu nepieciešams, lai šos septiņus gadus nedaudz saīsinātu, ja vien kuģot pret vēju vispār ir iespējams.

- Pieredzējis burātājs spēj kuģot pat pie visbīstamākajiem krastiem, Misters Nezināmais atbildēja.

- Bet kuģot pa sauszemi nespēj pat pieredzējis burātājs, es uzmanīgi, kā taustoties noteicu. Izžuvis okeāns jahtām nav piemērots.

Misters Nezināmais nebija noskaņots ar mani strīdēties, vismaz par burāšanu ne.

- Taču varbūt ir kāds veids, kā tomēr izkļūt no tuksneša? Kas šādā situācijā būtu nepieciešams? es uzmanīgi apvaicājos.

Misters Nezināmais nolika vīna glāzi, noslaucīja salvetē lūpas un klusi noteica:

- Nauda vienmēr noder.

Pēc īsām pārdomām viņš nosauca summu. Es samaksāju par vakariņām, un mēs devāmies prom, sarunājuši tikties pēc nedēļas. Es aizgāju līdz savai mašīnai, bet tajā neiekāpu. Devos paklīst pa vecpilsētu.

Smidzināja lietutiņš. Mašīnā bija lietussargs, bet es to nepaņēmu. Jutos tik pacilāti, ka lēkāju pa soliņiem un bradāju pa peļķēm. Kurpes kļuva slapjas un zeķes tāpat, tāpēc novilku tās un tālāk gāju basām kājām. Garāmgājēji noskatījās uz mani tāpat kā tolaik, kad klīdu apkārt ar ģitāru un dzīvoju uz ielas. Basām kājām pa pilsētu tas bija pilnīgi nepieņemami! Interesanti, bet visi vispirms uzmeta skatienu manām kājām. Tad dārgajam uzvalkam. Visbeidzot cilvēki ielūkojās man sejā un pamanīja, ka esmu "krāsainais", eksotiskais. Nu viņi vairs nezināja, ko par mani domāt. Taču man tas nerūpēja. Sāku dziedāt:

- I'm. singin' in the rain…

Biju laimīgs. Zināju, ka naudu uzņēmums atradīs. Ta kā par visu Ziemeļu reģionu atbildēja Kopenhāgenas birojs, nākamajā dienā sazvanīju Kopenhāgenas pārstāvniecības direktoru un informēju viņu, ka ātra fluoksetīna reģistrācija Zviedrijā izmaksās 100 000 kronas. Tolaik tas bija apmēram 20 000 ASV dolāru. Pateicu, kam izrakstāms čeks, un minēju, ka nodokļu dēļ nauda pret čeku tiks izņemta Dānijā, Kopenhāgenā. Misters Nezināmais nevēlējās, lai šiem neoficiālajiem ienākumiem ķertos klāt nodokļu iekasētāji. Direktors to saprata. Tika izlemts, ka pārskaitījums neparādīsies mūsu grāmatvedības datos to veiks Zenēvas birojs, droši vien noformējot kā "pētījuma grantu".

Mans Kopenhāgenas boss teica, ka viņam tas vēl jāapspriež ar finanšu menedžeri. Kopenhāgenas birojs sazinājās ar Lilly pārstāvniecību Zenēvā. Tur tika apstrādāti daudzi Eli Lilly pārskaitījumi, ja ne lielākā daļa. Pagāja viena diena. Tad man piezvanīja boss no Kopenhāgenas:

Džon, dari visu, kas jādara. Mēs neliksim nekādus šķēršļus.

Par ko domā psihiatri

Nākamajā tikšanās reizē ar Misteru Nezināmo es vismaz varēju teikt, ka viss ir nokārtots. Tas viņam patika, taču Misters Nezināmais bija sadomājis man nelielu pārsteigumu. Nosaucot summu, par ko bijām vienojušies 20 000 ASV dolāru -, viņš, visticamāk, gribēja saprast, cik daudz esam gatavi maksāt. Tagad viņš pieprasīja, lai Lilly maksā viņam un viņa kolēģiem par fluoksetīna pētījumiem. Zāles, par kurām viņš bija nicīgi grozījis galvu, viņam un viņa kolēģiem ienesīs daudz naudas vēl vairākus gadus no vietas. Noslēdzot šādu līgumu, vesela pētnieku grupa varēs dzīvot no tā vien.

Kas notika šī ārsta galvā? Vai tagad viņš tiešām vēlējās parakstīt pacientiem fluoksetīnu, vielu, kurai vēl pirms divām nedēļām bija veltījis savus zviedru psihiatra smieklus? Par pacientiem viņš noteikti nedomāja. Liekas, viņš domāja līdzīgi mums. Viņš arī izturējās līdzīgi mums. Viņš ņēma visu, ko varēja paņemt. Uzņēmumam bija vienalga, jo līgums tāpat būtu jāslēdz vai nu ar šo ārstu, vai ar kādu citu. Visās rietumvalstīs ir spēkā noteikums, kas paredz, ka pēc medikamenta reģistrācijas ir jāveic zāļu iedarbības pētījumi.

Noslēdzot līgumu ar Misteru Nezināmo, varējām būt droši, ka pētījumu rezultāti būs mums labvēlīgi. Pat ja tā nebūtu, viņš jau bija parādījis, ka par attiecīgu naudas summu ir gatavs savu viedokli mainīt. Nudien, viņš bija ārkārtīgi vērtīga kontaktpersona.

Misters Nezināmais uzreiz saņēma čeku ar pusi no norunātās summas. Otra daļa viņam bija jāsaņem pēc zāļu reģistrācijas. Par pētījumu rezultātu un datu sagatavošanu reģistrācijas atļaujas saņemšanai bija atbildīgs viens no maniem kolēģiem. Izrādījās, ka pētījumi īpaši 27. protokols, pie kura vēl atgriezīšos, nesniedza diez ko pozitīvus rezultātus, tādēļ par fluoksetīna veiksmi nevarējām būt droši. No šīs aktīvās vielas bija vairāk blakusparādību nekā labuma.

Brīnumainā zinātne viesnīcas numurā

Misters Nezināmais darīja visu iespējamo, lai šo problēmu atrisinātu. Viņš palūdza, lai nosūtu pie viņa kolēģi, kas atbildīgs par datu sagatavošanu, un pastāstīja, kā sagatavot datus tā, lai pārraudzības iestādēm nebūtu jāuzdod nepatīkami jautājumi.

Šai tikšanās reizei rezervējām numuru kādā viesnīcā tā teikt, neitrālā teritorijā. Liekot galvas kopā, parūpējāmies, lai vērtēšanas komisija neuzdurtos nepatīkamām detaļām. Kaudzēm dokumentu tika sakārtoti pa jaunam, sajaucot tos kā kāršu kavu pokera spēlei. Statistika ir spēle ar skaitļiem. Nāves gadījumi pazuda zemteksta piezīmēs. Vecajā variantā bija lasāms: "No desmit cilvēkiem, kas lietoja aktīvo vielu xyz, pieciem bija halucinācijas, un šie pētījuma dalībnieki mēģināja izdarīt pašnāvību, kas četriem no viņiem ari izdevās", turpretī jaunajā variantā šis pats teikums skanēja šādi: "Vienā gadījumā pētījums pilnībā noritēja pēc plāna, četros gadījumos tika novērots svara zudums, bet pārējiem pieciem pētījuma dalībniekiem tika konstatētas dažāda cita rakstura izpausmes."

Nu re briesmīgais vārds "pašnāvība" nekur vairs neparādās. Nezinu, kā viņi to panāca, un mani tas arī neinteresēja. Mani interesēja tikai viens: pēc iespējas ātrāka fluoksetīna reģistrācija. Misters Nezināmais lika lietā visas savas zināšanas un pieredzi, lai mums palīdzētu.

Viņš pievienoja pieteikumam arī personisku rekomendācijas vēstuli. Valsts bija samaksājusi par to, lai dokumentā būtu atrodams neatkarīgs un neviena neietekmēts vērtējums: augstākajai prioritātei bija jābūt pacientu labklājībai. Reizēm šādi dokumenti ir vienīgais instruments, kas aizsargā pacientus no farmācijas industrijas patvaļas un jauno produktu blakusparādībām. Taču šoreiz, pateicoties manai iniciatīvai, bija citādi. Pēc tam viss tiešām notika ātri.

Sarunas par Prozac® cenu

Drīz pēc tam saņēmu zvanu no iestādes, kas atbildīga par zāļu reģistrāciju. Šīs iestādes pārstāvji mēdz zvanīt tikai tad, ja skaidri zināms, ka reģistrācijas procedūra tuvojas pozitīvam iznākumam. Viņi lūdza, lai sazinos ar iestādi, kas atbild par cenu politiku, un sāku pārrunas.

Zāļu cenas nosaka valsts, un tad par tām savstarpēji vienojas atbildīgā valsts iestāde un konkrētais farmācijas uzņēmums. (Farmācijas uzņēmumiem ar attiecīgo valsts iestādi ir jāpārrunā arī tirdzniecībā pieejamo zāļu cenu pieaugums, precīzi norādot cenu pieauguma iemeslus.) Šī vienošanās ir saistoša visām attiecīgās valsts aptiekām un slimnīcām. Deva jeb vielas daudzums ir svarīga gan no medicīniskā, gan no monetārā viedokļa, jo* miligrami vielas maksāy eiro.

Šis zvans bija zīme, ko biju gaidījis, man bija izdevies. Es biju paātrinājis zāļu reģistrācijas procesu.

Cenu noteikšana nav viennozīmīga. Cenai ir augstākā un zemākā robeža. Protams, savu lomu spēlē tas, cik maksā līdzīgi tirdzniecībā pieejami medikamenti, ko piedāvā konkurējošs uzņēmums. Tas, vai farmācijas uzņēmums sarunās panāk augstāko vai zemāko cenu, ir būtiski. Svarīgi ir radīt iespaidu, ka produkta attīstīšanas izmaksas ir līdzvērtīgas pētījumu grantiem un attīstībai piešķirtajiem līdzekļiem. Ir labi, ja cenā izdodas iekļaut arī tirgvedības izmaksas un tā dēvētās alternatīvās izmaksas.*35* Patiesībā uzņēmums šīs izmaksas nepublisko, jo tās ir iedomātas. Lūk, kā tas darbojas: ja produkta x tirgvedībai un izpētei iztērēto naudu uzņēmums būtu ieguldījis kur citur, pa tiem daudzajiem gadiem, kopš sākti laboratoriskie pētījumi, būtu nopelnīta summa z. Tā vietā uzņēmuma vadība izlēma uzaicināt ārstus uz Singapūru (cilvēces un zinātnes vārdā!), lai reklamētu savu produktu. Tas, ko uzņēmums būtu varējis nopelnīt, nu tiek iekļauts jaunā produkta izmaksās. Procenti un cita veida peļņa, ko uzņēmums būtu varējis gūt, tiek pārspīlēti, pieliekot milzum daudz fantāzijas, un neatbilst racionāliem ieguldījumiem, ko uzņēmums tiešām būtu varējis veikt. Uzņēmums vienkārši izdomā ienākumus, ko būtu varējis gūt, un reģistrē tos grāmatvedībā kā izdevumus. "Būtu varējis gūt" un "būtu guvis" šīs frāzes ir īsts finanšu abrakadabra.

Pēc veiksmes ar ekspertu biju gatavs darīt visu, lai izdotos arī sarunas par produkta cenu. Parasti sarunās nepiedalījos; ja gribējām palielināt cenu, nosūtīju uz pārraudzības iestādi darbinieci, kas atbildēja par finanšu jautājumiem. Viņa bija bruņojusies ar visiem nepieciešamajiem argumentiem, lai panāktu cenas pieaugumu. Taču šoreiz uz spēles bija likta mana karjera. Es zināju, kādu cenu par devu

vēlas iegūt vadība. Zināju, ka no šo sarunu iznākuma ir atkarīga mana karjera. Tad man ienāca prātā, ka galu galā tā ir tikai vēl viena prezentācija. Cilvēki satiekas un parunā, un sarunās būtiska loma ir simpātijām un antipātijām. Ar pašu lēmumu personiskām simpātijām gan nav nekāda sakara, taču vai tās nevarētu nosvērt svaru kausus uz vienu vai otru pusi? Tieši šajā personiskajā līmenī vēlējos darboties. Tur es biju lietpratējs.

Ta nu pieņēmu lēmumu pārrunas apmeklēt personīgi. Sarunām bija jāizdodas no sākta gala līdz beigām. Ja todien Stokholmā būtu lijis, es būtu novilcis kurpes un zeķes un lietū dejojis pa vecpilsētu. Taču tā vietā es piezvanīju darbiniecei, kas bija atbildīga par finansēm.

- Tā būs viena interesanta tikšanās, teicu.

Manas balss tonis neraisīja viņā uzticību. Galu galā viņa bija pieradusi ar šādām lietām nodarboties viena pati. Taču šīm pārrunām biju izdomājis ko īpašu.

- Un pēc tam es aizvedīšu jūs vakariņās, apsolīju.

Pēc dažām minūtēm viņa jau bija pie durvīm un gatava doties ceļā. Viņa vienmēr bija labi sagatavojusies.

- Vai jums ir viss vajadzīgais? jautāju.

Atbildes vietā viņa parādīja man pamatīgu portfeli. Viņa prata labi runāt, un pārrunās tas būs ļoti svarīgi.

- Man arī, teicu, paķerot no galda zīda kaklasaiti, kas bija palikusi pāri no ārstiem paredzētajām dāvanām. Viņa sarauca uzacis, nopūtās, un mēs devāmies ceļā.

Arī par sarunām atbildīgā amatpersona bija labi sagatavojusies. Viņš bija izlasījis visus mūsu dokumentus. Abi ar finansisti sākām viņu apstrādāt, un mūsu lomas sadalījās tieši tā, kā biju iedomājies: kā detektīvstāstā, kur viens uzņemas labā, otrs sliktā policista lomu. Mana finansiste bija ciets rieksts. Viņa pieprasīja astronomisku summu, kas krietni pārsniedza to, ko patiesībā gribējām panākt. Kā no ložmetēja viņa bēra arvien jaunus faktus un skaitļus. Es nostājos amatpersonas pusē un mēģināju mazināt šo šāvienu efektu, taču viņa bija neapturama. Mana cieņa pret šo sievieti auga ar katru viņas teikumu. Viņa skaidri formulēja savu sakāmo, un tas bija precīzs un ass kā bulta. Nevainojama loģika un absolūta lojalitāte pret uzņēmumu tas bija iespaidīgi! Centos viņu pārliecināt, ka mēs varētu nedaudz piekāpties, taču viņa cīnījās ar zobiem un nagiem. Zināju, ka varu uz viņu paļauties. Viss notika tā, it kā mēs būtu to iepriekš iestudējuši.

Visbeidzot amatpersonai bija radies iespaids, ka arī man nākas ciest no darbinieces valdonīgās attieksmes. Šķiet, vīnam pat kļuva manis žēl. Vecais labais līdzjūtības paņēmiens. Amatpersonas piedāvātā augstākā cena bija laba patiesību sakot, pat ļoti laba. Tā pat

nedaudz pārsniedza cenu, ko biju nolicis kā mērķi: 1,20 dolāri par devu (20 mg tableti). Jutos kā septītajās debesīs. Tagad cena bija oficiāli reģistrēta, un tā tiks ierakstīta oficiālos dokumentos. Pat tad, ja aktīvā viela Zviedrijā tomēr netiks reģistrēta (tas gan bija maz ticams, tomēr iespējams), par cenu bijām vienojušies.

Tā kā sarunu laikā tiešām bijām iedzinuši amatpersonu stūrī un es nevēlējos, lai šis atgadījums negatīvi ietekmētu pārrunas par citiem produktiem, atvadoties pasniedzu viņam zīda kaklasaiti. Viņš vilcinājās to pieņemt, tādēļ izlikos, ka esmu viņu pārpratis, un pieklājīgi teicu:

-Ja šī kaklasaite jums lāgā nepatīk, tas nekas tā nav problēma.

Tad pasniedzu pāri galdam citu kaklasaiti.

Šī bija vienīgā reize, kad devām kukuli cenu apspriešanas laikā. Lai gan zāļu cena jau bija fiksēta, pieņemot kaklasaiti, šis vīrs pārkāpa zāļu reģistrācijas noteikumus. Kā valsts amatpersona viņš nedrīkstēja no mums pieņemt nekādas dāvanas ne pirms, ne pēc sarunām, ne arī to laikā. Ar to viņš atšķīrās no Mistera Nezināmā, kas kā neatkarīgais eksperts nebija valsts amatpersona vismaz tālaika Zviedrijā tāds nebija viņa tiesiskais statuss.

Amatpersona brīdi vilcinājās, tad paņēma abas kaklasaites, ielika tās rakstāmgalda augšējā atvilktnē un aizvēra to. Droši vien viņš vienkārši vēlējās tikt no mums vaļā. Ar savu dāvanu nebiju domājis neko sliktu, vienkārši biju priecīgs, ka viss beidzies tik veiksmīgi.

Mana cena nosaka standartu

Mana priekšniecība bija vairāk nekā apmierināta. Tagad Lilly varēja uzsākt pārrunas citās valstīs un teikt: "Lūk, Zviedrijā mums maksā tik un tik, un zviedri jau nu zina, ko dara!"

Cena, ko biju izcīnījis nepilnīgam un nepilnīgi pārbaudītam produktam, ļāva panākt zāļu atzīšanu visā pasaulē par spīti tam, ka šīs zāles lika (un joprojām liek) cilvēkiem zaudēt psihisko līdzsvaru vai pat izdarīt pašnāvību. Visā pasaulē saistība starp devu un tās cenu joprojām ir medicīnisku ieteikumu pamatā. Mazāku vienību par devu nav iespējams izvēlēties viena deva ir absolūtais minimums. Fluoksetīna gadījumā ir pilnībā ignorēta pārbaudes komisijas vadītāja, visā pasaulē atzīta eksperte, kas klīniskajos pētījumos secināja, ka pietiek ar ceturtdaļu devas (t. i., 5 mg), lai rastos sarežģījumi un pacienti mēģinātu izdarīt pašnāvību.

Tomēr tieši šai cienījamai ekspertei izdevās nepieļaut fluoksetīna reģistrāciju Zviedrijā. Viņa atteicās reģistrēt 20 mg devu, ja netiek piedāvāta ari 5 mg deva. Eli Lilly tas nepatika. Cena bija noteikta 20 mg devai, un 5 mg deva nozīmētu par 75 % mazāku apgrozījumu. Šis samazinājums ietekmētu arī tās valstis, kurās sarunas joprojām turpinājās. Tad Lilly pavisam neilgi varētu sarunās teikt: "Jūs vēlaties samazināt cenu līdz vienam dolāram? Zviedrijā cena ir 1,20 dolāri…"

Svarīga ir tikai cena

Beigu beigās aktīvā viela Zviedrijā tā arī netika reģistrēta. Vai tas nepierāda, ka uzņēmums Eli Lilly nevienu mirkli nav bijis ieinteresēts pacientu labklājībā, bet tikai peļņas gūšanā?

Kas attiecas uz peļņu, uzņēmumam nenācās vilties. Fluoksetīns tika pārdots 20 mg devās par "manu" cenu un kļuva par ārkārtīgi ienesīgu medikamentu, īpaši Amerikas Savienotajās Valstīs un Lielbritānijā. Kaut kas tāds farmācijas industrijā vēl nebija piedzīvots. Mārketinga kampaņām izdevās panākt, ka šīs zāles ir "modē". Nav nemaz tik daudz depresijas māktu cilvēku, tāpēc fluoksetīns tika reklamēts kā garastāvokļa uzlabotājs, kas rada pozitīvu attieksmi pret dzīvi. Kurš gan tādu nevēlas?

Fluoksetīnam izdevās izmainīt patērētāju domāšanas veidu. Daudzi cilvēki ik dienas lieto zāles pret galvassāpēm, kaut arī tās spēj tikai mazināt slimības simptomus. Tagad bija pieejams medikaments, kas rada pozitīvu attieksmi pret dzīvi. Lai tādu lietotu, nebija jābūt slimam. Tādu medikamentu taču var iedzert vienmēr. Pozitīvs skats uz dzīvi allaž noder. Visiem. Un jums? Varbūt arī jums?

Prozac® veiksme palīdzēja arī citiem SSRI grupas medikamentiem nonākt vislabāk pārdoto aktīvo vielu vidū. 2006. gadā aktīvā viela fluoksetīns pēc pārdoto iepakojumu daudzuma joprojām bija 18. vietā, lai gan zāļu patents bija beidzies jau 2001. gada augustā.*36*

Tas, ka Lilly prioritāte nekad nav bijusi pacientu veselība, kļūst pavisam skaidrs, ja izseko fluoksetīna gaitām ASV kur tas tika pārdots ar nosaukumu Prozac

/

8. NODALA

i

Kas ir depresija?

Vistraģiskākais, ka Eli Lilly pat nenācās īstenot savu sākotnējo plānu un izplatīt fluoksetīnu kā medikamentu liekā svara samazināšanai, jo Prozac* kļuva par dižpārdokli jau kā antidepresants.*37*

Varbūt esat ievērojuši, ka ziņās ik pa laikam pavīd informācija par jaunām slimībām, par kurām agrāk neviens neko nav dzirdējis un ar kurām nav slimojis neviens jūsu paziņa. Drīz pēc tam parādās jauni medikamenti, kas atvieglo šo agrāk nepazīto slimību simptomus. Bet ja tā labi padomā… vai arī jums nav kādi no simptomiem?

Ta tiek radīts pieprasījums un jauns tirgus. Tieši tā notika ar depresiju.

Vai zināt, kādēļ mūsdienās depresija skar vairāk cilvēku nekā agrāk? Nē, pie vainas nav vides piesārņojums, nenomaksājami mobilā tālruņa rēķini vai fakts, ka pilsētu centrus pārņem lielveikalu ķēdes, lapat depresija nav ne jauns evolūcijas posms, ne neizskaidrojama Dieva gribas izpausme. Taču, ja tas viss depresiju neizraisa, tad jājautā: vai apgalvojums, ka depresija mūsdienās skar vairāk cilvēku nekā agrāk, vispār ir patiess? Tas jau ir daudz labāks jautājums, par kuru vēl labāks ir šis: ko mēs vispār saprotam ar vārdu "depresija"?

Lai noskaidrotu, vai mūsdienās biežāk nekā agrāk cilvēki salauž kāju, krītot pa kāpnēm, atbildi var meklēt statistikā. Vienmēr ir bijušas gan kāpnes, gan cilvēki, kas pa tām krīt. Šajā gadījumā viss ir pilnīgi skaidrs. Psihisko un sociālo parādību jomā situācija tik skaidra vis nav, jo tas, ko dēvē par depresiju, ir interpretācijas jautājums. Depresija nav tik acīmredzama kā,

piemēram, lauzta kāja; to nevar diagnosticēt un definēt, balstoties tikai uz personīgiem ieskatiem.

Diagnostisko standartu mīkstināšana

Vai zinājāt, ka pastāv depresijas diagnosticēšanas rokasgrāmata DSM **[2]** (Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders)? Tā nav radusies pētījumu rezultātā to, kas jāiekļauj šajā rokasgrāmatā, izlēma grupa psihiatru. Jau šīs grupas sastāvs vien ir interesants. "56 % autoru (domāti autori, kas strādāja pie DSM-IV (jaunākā) izdevuma diagnostisko kritēriju veidošanas aut. piez.) bija vai joprojām ir finansiāli saistīti ar kādu farmācijas uzņēmumu. "Garastāvokļa problēmu" un "šizofrēnijas un citu psihisko traucējumu" apakškomitejās ar farmācijas uzņēmumiem bija saistīti pilnīgi visi locekļi. Šī saistība galvenokārt izpaudās [..] pētniecisko grantu (42 %), konsultāciju (22 %) un lekciju lasīšanas (16 %) veidā."*38*

Šis nodarbinātības profils izklausās pazīstams, vai ne?

Interesanti ir arī tas, kā laika gaitā ir mainījies šīs rokasgrāmatas saturs. 20. gadsimta 50. gados grāmatā bija minētas simts dažādas depresijas izpausmes. Kopš tā laika šis skaitlis ir trīskāršojies. Un tieši te arī slēpjas āķis: paplašinot slimības definīciju, robeža starp slimo un veselo kļūst arvien neskaidrāka. Rokasgrāmata kļūst biezāka; ierakstiet tajā visas iespējamās depresijas pazīmes, un arvien vairāk cilvēku varēs starp tām atrast ko sev piemērotu.

"Depresijas definīcija nav skaidra pat ekspertiem. Laiku pa laikam kāds mēģina šo neskaidrību likvidēt, pievienojot vēl kādus depresijas simptomus, taču tas ne vienmēr beidzas ar lielāku skaidrību. Starptautisko standartu nosaka Amerikas Psihiatru asociācijas izdotais Diagnostic and Statistical Manual (DSM). Pirmajā DSM izdevumā (1952) bija definētas 100 skaidras depresijas izpausmes. Piektajā izdevumā (DSM-IV. 1994) šo definīciju skaits ir pieaudzis trīs reizes (autora pasvītrojums)."*39*

Ja jūs pajautātu saviem paziņām: "Vai gadās, ka vienubrīd jūties tā, bet nākamajā brīdī jau pavisam citādi?" lielākā daļa no tiem, visticamāk, atbildētu apstiprinoši. Garastāvokļa pārmaiņas ir pilnīgi normāla parādība. Ja vienkāršas garastāvokļa pārmaiņas uzskatām par depresijas pazīmi, tad no depresijas cieš gandrīz 90 % cilvēces.

Vai jums šis piemērs šķiet pārāk vienkāršs, pat primitīvs? Izlasiet pārējos. Tie ietilpst jau minētajā rokasgrāmatā, ko ārsti izmanto, lai pārliecinātos, vai kāds cieš no depresijas un vai šai personai var parakstīt SSKI grupas antidepresantus ar tādu aktīvo vielu kā, piemēram, fluoksetīns.

"Dažos gadījumos pacients savu nomāktību sākotnēji noliedz, taču sarunas gaitā atzīst (piemēram, kad ārsts norāda liekas, ka pacients ir tuvu asarām)."*40*

Un tā arī ir. Izmantojot īstos paņēmienus, pat laimīgiem cilvēkiem

var iedvest laimes trūkuma izjūtu.

"Daži indivīdi nomāktības vietā uzsver savas fiziskās problēmas. Pacienti var norādīt, ka jūt mazāku interesi par saviem agrākajiem vaļaspriekiem; parasti viņiem novērojams arī apetītes zudums, [..] citos gadījumos apetīte var uzlaboties, [..] un tas var novest pie acīmredzama svara zuduma vai pieauguma."*41* Jā, daži cilvēki varbūt runā par futbola spēles rezultātiem, laikapstākļiem vai savu mazdārziņu. Taču tā ir tikai izlikšanās, emocionāla maskarāde, neapzināti, instinktīvi maskēšanās mēģinājumi un tukši apgalvojumi, kas norāda uz depresiju. Taču gudrais dakteris neļaujas apmuļķoties un paraksta pacientam zāles. Nav nekā, kas nevarētu kļūt par indikāciju.

Un, ja tiešām izdotos atrast kādu, kura garastāvoklis nemainās un kurš vienmēr ir laimīgs, tad ar šo cilvēku ir vēl ļaunāk. Jaunākie pētījumi liecina, ka tā ir īsta potenciālas problēmas pazīme. Paplašināt noieta tirgu ir ārkārtīgi viegli.

"Neskaidrās un plašās definīcijas ir farmācijas industrijas interesēs, jo šobrīd depresiju ārstē galvenokārt ar zālēm, precīzāk, antidepresantiem."*42*

Lilly iekšējais ziņojums

Manā rīcībā ir ar 1984. gada 25. novembri datēts Eli Lilly iekšējais ziņojums, kura autors ir Kaica kungs, Vācijas pārstāvniecības Bādhomburgā darbinieks. Ziņojums ir adresēts Sidnijam Taurelam un citiem uzņēmuma vadošajiem pārstāvjiem.

"Šodien saņēmām personisku komentāru par mūsu pieteikumu."

Eli Lilly pirmais mēģinājums panākt fluoksetīna reģistrāciju Vācijā bija pilnībā izgāzies. Kaics ziņoja par Vācijas varas iestāžu secinājumiem, un tie nebija pozitīvi. Saskaņā ar šo ziņojumu Vācijas veselības aprūpes iestādes bija atzinušas, ka Lilly nespēj ne pierādīt, kā aktīvā viela vispār iedarbojas, ne definēt, kādas klīniskās indikācijas uzskatāmas par depresijas simptomiem. Katrā ziņā Lilly noteiktās indikācijas pilnīgi noteikti neatbilda ne Pasaules Veselības organizācijas (PVO), ne Vācijas valdības noteiktajiem standartiem. Lilly depresijas definīcija bija pilnīgi nepieņemama.

Robežu noteikšana

Lai likvidētu klīnisko indikāciju uzliktos ierobežojumus, tika iesaistītas vai pat izveidotas pacientu organizācijas. Tiem, kas meklēja palīdzību, šīs organizācijas šķita neatkarīgas cilvēki ar līdzīgām problēmām taču mēdz apvienoties kopēja mērķa vārdā. Taču, tuvāk papētot, atklājās cita aina:

"Laikā no 1992. līdz 1997. gadam Lielbritānijā notika kampaņa ar nosaukumu Defeat Depression Campaign (Depresijas uzveikšanas kampaņa). To organizēja Karaliskā Psihiatru kolēģija un Karaliskā Vispārējās prakses ārstu kolēģija. Kampaņu līdzfinansēja farmācijas industrija. Vispārējās prakses ārsti tika aicināti par 70 % palielināt to cilvēku skaitu, kas tiek ārstēti no depresijas, un ārstēšanā aktīvi izmantot medikamentus. Loģiski, ka uzsvars tika likts uz SSRI grupas antidepresantiem. Diezin vai kāds būs pārsteigts, uzzinot, ka šo kampaņu atbalstīja visi lielākie SSRI grupas medikamentu ražotāji. Šo kampaņu vēl arvien turpina pacientu organizācija Depression Alliance (Depresijas alianse), kuru sponsorē farmācijas industrija."*43*

Tas nebūtu nekas, ja šis izplatītais medikaments būtu nevainīgas tabletītes, kas pacientam sniedz tikai pozitīvas izjūtas. Taču tā nebūt nav.

Turpmākās blakusparādības ir norādītas lietošanas instrukcijās, kas tiek pievienotas amerikāņu "modes medikamentam" Prozac*0g* (Vācijā Fluctin®). Abos medikamentos aktīvā viela ir fluoksetīns tā pati viela, ko Zviedrijas eksperti tā arī nereģistrēja. Šajā sarakstā minētas līdz šim novērotās blakusparādības, taču negarantēju, ka saraksts ir pilnīgs, pacientiem, kas lieto fluoksetīnu, visu laiku tiek atklātas jaunas blakusparādības. Tās tiek ierakstītas zāļu lietošanas

instrukcijā tikai tad, ja ražotāju uz to piespiež tiesas spriedums vai publiskoti neatkarīgu pētījumu rezultāti. Tātad reti un tikai tad, ja citas izejas nav.

Sāpes vēderā, sausums mutē, apetītes zudums, caureja, akūts vai hronisks aizcietējums, slikta dūša, gāzu veidošanās zarnās, garšas sajūtas izmaiņas, rīšanas traucējumi; sūdzības par centrālās nervu sistēmas darbību: galvassāpes, bezmiegs, nervozitāte, nogurums, satraukums, nemiers, miegainība, reibonis; seksuālā disfunkcija, piemēram, impotence, libido zudums, priapisms (sāpīga erekcija, kas ilgst vairāk par divām stundām); parestēzija, piemēram, pirkstu tirpšana vai sāpīgas dedzināšanas sajūta.

Vai jūs joprojām lasāt? Tas vēl nav viss.

Murgi, domāšanas procesa traucējumi un apjukums, pastiprināta menstruālā asiņošana, pastiprināta svīšana, redzes miglošanās, nieze, sirdsklauves, sāpes krūškurvī, krūšu piebriedums, karstuma viļņi un reimatiskās sāpes.

Svara zudums.

Sākotnējais plāns bija svara zudumu pasniegt kā efektu, taču, tā kā medikaments tika reģistrēts kā zāles pret depresiju, "efekts" nokļuva blakusparādību kategorijā.

Anafilaktiskas reakcijas, sākot ar vidēji smagām ādas reakcijām un beidzot ar orgānu darbības traucējumiem, cirkulatorisks šoks ar orgānu mazspēju, nāvējoša sirds mazspēja, bronhu spazmas, nieze, nātrene, čūlu veidošanās, drudzis, leikocitoze, sāpes locītavās, žāvas, koncentrēšanās trūkums, urīna aizture, hipomānija, maniakālas reakcijas, autoimūno procesu izraisīts artēriju, kapilāru un vēnu sieniņu iekaisums, plaušu fibroze un apgrūtināta elpošana.

Arī tas vēl nav viss.

Aknu darbības traucējumi, piemēram, dzelte vai hepatīts, ekstrapiramidālo simptomu parādīšanās vai pastiprināšanās (Parkinsona slimība), krampji, paaugstināts vai pazemināts asinsspiediens, piemēram, nelielu asinsizplūdumu veidošanās ādā, gremošanas trakta asiņošana, deguna asiņošana vai smaga anēmija, pancitopēnija, neiroleptiskais sindroms, insults, pankreatits, sirds aritmija, matu izkrišana, hiperprolaktinēmija, vaginālā asiņošana.

Uzmanību, mēs tuvojamies beigām…

Agresīva uzvedība, nenormāla domu gaita, pašnāvnieciskas tieksmes un pašnāvnieciska uzvedība.

Oho, saraksta beigas ir īpaši iespaidīgas, vai ne? Pašnāvnieciskas idejas un pašnāvnieciska uzvedība vai tad šīs zāles nenovērš depresiju?

1986. gadā klīniskajos pētījumos tika novērots ārkārtīgi augsts pašnāvību skaits: no katriem 1000 pacientiem, kas lietoja Prozac'*x* , 12,5 izdarīja pašnāvību. Salīdzinājumam pašnāvību izdarīja tikai 3,8

pacienti, kas lietoja citus (SSRI grupai nepiederošus) antidepresantus, un tikai 2,5 pacienti, kas lietoja placebo.*114* Vēlākajos Prozac* pētījumos 1995. gadā pašnāvību skaits bija pat sešas reizes lielāks.*45* Uzņēmums to zināja. Varētu jautāt, kāpēc šādas zāles vispār nonākušas tirdzniecībā, taču ambicioza uzņēmēja vienīgais jautājums ir kā lai ko tādu pārdod?

Varētu jau teikt: nu re, tas ir rakstīts iepakojumam pievienotajā lietošanas instrukcijā un katrs, kas to uzmanīgi izlasa, pats var izlemt lietot šīs zāles vai ne. Taču tā vis nav. Lietošanas instrukcijā nav minētas visas blakusparādības. Farmācijas industrija dara visu, lai slēptu patiesību.*46* Par to, ka zāļu lietošanas instrukcijā starp blakusparādībām minētas pašnāvības, jāsaka paldies Vācijas veselības aprūpes iestādēm. ASV pārdotajos iepakojumos šī informācija lietošanas instrukcijā neparādījās gadiem, kaut arī Lilly to zināja.

Ja vien tas būtu Lilly spēkos, tiktu izdzēsta ne vien lietošanas instrukcijā, bet arī citur atrodamā informācija par nepatīkamajām blakusparādībām. Tik briesmīgam vārdam kā "pašnāvība" nekur nebūtu jāparādās.

Kāds ziņojums, kas 1990. gadā no Lilly Vācijas pārstāvniecības nosūtīts uz centrālo mītni Indianapolisā, liecina, ka uzņēmums bija burtiski apsēsts ar šī nepatīkamā vārda dzēšanu no saviem datiem.*47* Divi Lilly Vācijas pārstāvniecības darbinieki Klods Bušī un Hanss Vēbers bija ļoti satraukti, saņemot vadības rīkojumu, kurā teikts, ka ārstu ziņojumos sniegtā informācija par pacientu pašnāvības mēģinājumiem jāpasniedz kā pārdozēšana, lai gan izdarīt pašnāvību, pārdozējot šo medikamentu, nav iespējams. Pašnāvnieciskas tieksmes tika ieteikts pasniegt kā "depresiju".*48* Un, lūk, par "pašnāvību" vairs nav runas. Atliek vien nomainīt kategoriju un izvēlēties citu nosaukumu. Lieta darīta!

Klods Bušī savā ziņojumā raksta:

"Hansam no medicīniskā viedokļa ir grūti izpildīt šo rīkojumu, un mani tas ļoti uztrauc. [..] Domāju, ka nekad nespēšu izskaidrot ne veselības aprūpes iestādēm un tiesnešiem, ne žurnālistiem un savai ģimenei, kādēļ tā būtu jādara, īpaši saistībā ar tik sensitīvu jautājumu kā pašnāvnieciskas tieksmes un pašnāvība."*49*

Un galu galā kurš pacients gan lasa zāļu lietošanas instrukciju, ja ārsts, kuram viņš uzticas, apgalvo, ka šis medikaments palīdzēs, varbūt pat ka līdzēt var tikai tas?

Patiesi skandalozi ir tas, ka Eli Lilly par visām blakusparādībām zināja, vēl pirms iesniedza pieteikumu šī medikamenta reģistrācijai. Tieši šī rupjā pretruna lika Zviedrijas ekspertiem izplūst gardos smieklos. Zviedrijas varas iestādēm iesniegtie dati nebija labi sagatavoti. Daļu no tiem jau pieminētajā viesnīcas numurā bija sagatavojis mans kolēģis kopā ar Misteru Nezināmo, cenšoties panākt,

lai reģistrācijas komisijas acīs tie izskatītos pieņemami, un tie bija iekļauti 27. protokolā.

9. NODALA

9

27. protokols

Par visām netīrajām lietām saistībā ar fluoksetīna reģistrācijas procedūru Zviedrijā varēju pastāstīt tādēļ, ka pats biju šajā procesā iesaistīts. Tolaik biju stipri distancējies no savas sākotnējās intereses par medicīnu un farmācijas industrijas rūpēm par pacientu. Biju aizņemts ar visas mašinērijas koordinēšanu. Klīniskajos pētījumos atklāti zāļu trūkumi un diskusijas ar ekspertiem mani interesēja tikai kā lielā plāna "No reģistrācijas līdz apgrozījumam" sastāvdaļas. Šī plāna izgāšanās nebija pieļaujama. Pavirši veikti pētījumi bija tikai neliels kavēklis, ar kuru bija jātiek galā pēc iespējas ātrāk. Mani ne mazākajā mērā neinteresēja, kas šajos pētījumos īsti notiek. Mani interesēja tikai tas, kā to pienācīgi pasniegt. Raugoties atpakaļ, viss šķiet citādi tagad, kad pēc visiem ar fluoksetīnu saistītajiem nāves gadījumiem un daudzajiem tiesas procesiem pret Eli Lilly, par spīti milzīgai uzņēmuma pretestībai, atklātībā nonāk arvien vairāk informācijas par klīniskajiem pētījumiem, kas veikti vēl pirms zāļu reģistrācijas. Lai gan pats biju nosūtījis savu palīgu uz Gēteborgu, lai viņš kopā ar Misteru Nezināmo sagrozītu datus, viņu darba rezultātā tā arī nebiju ieskatījies. Daļa no tiem dokumentiem, kurus kādā viesnīcas numurā sagatavoja mans kolēģis kopā ar Misteru Nezināmo, lai tie izskatītos labi Zviedrijas reģistrācijas komisijas acīs, bija 27. protokols.

Protokoli ir precīzi klīnisko pētījumu norises apraksti. Tajos norādīts, kam dodamas kādas zāles, kāda deva jāsaņem katram pacientam, kāds ir pacientu veselības stāvoklis pētījuma sākumā, kā atsevišķi veselības parametri mainās pēc ārstēšanas uzsākšanas utt. Prozac® reģistrācijai sagatavotais 27. protokols ir bēdīgi slavens. Pamatojoties tieši uz šo protokolu, Amerikas Savienoto Valstu pārraudzības iestāde FDA pieņēma lēmumu, ka Prozac® ir pozitīva iedarbība kā antidepresantam, lai gan 27. protokols ir lielisks piemērs farmācijas industrijas piekoptajai maldināšanas un viltošanas taktikai. Tieši šis absurds padara 27. protokola gadījumu tik fascinējošu.

Protokola izpildes apturēšana

Ja protokolā paredzētais pētījums tiek pabeigts, klīniskā pētījuma dati ir jādara zināmi sabiedrībai. Taču, ja protokola izpilde tiek apturēta, tas nav jādara. Interesanti, vai ne?

Neveiksmes neskaitās

Un labi, ka tā. Piemēram, FDA neinteresē, cik daudz neveiksmīgu mēģinājumu bijis nepieciešams, lai pierādītu kāda medikamenta drošību un efektivitāti, organizāciju interesē tikai tas, vai iespējams sasniegt vēlamo efektu.*50*

Nāvi, kas iestājas klīnisko pētījumu laikā, uzņēmumi klasificē kā komercnoslēpumu, un tādēļ tiem nav pienākuma ziņot varas iestādēm. Visa šī procedūra ir izveidota tā, lai aizsargātu nevis pacientu, bet farmācijas industrijas intereses.

27. protokolu apsprieda arī Zviedrijā. Ja atceraties, atšķirībā no lielākās daļas citu pasaules valstu (tostarp ASV, Lielbritānijas un Vācijas) Zviedrijā Prozac* tā arī netika reģistrēts. Bet pietiks vispārēju apgalvojumu pastāstīšu par to visu detalizētāk, lai jūs situāciju izprastu labāk.*51*

Sarūkošs skaits

Cik daudz pacientu bija lietojuši Prozac* vēl pirms šī medikamenta reģistrācijas? Vai, pārfrāzējot jautājumu, kādas atziņas tika gūtas vēl pirms Prozac*R* reģistrācijas? Varam pieņemt, ka daudzu gadu laikā pirms jauno zāļu reģistrācijas bija uzkrāta pieredze ar visai lielu pacientu skaitu. 1990. gada 31. augustā Eli Lilly rakstiski vērsās pie Amerikas Savienoto Valstu ārstiem, jo pastāvēja bažas, ka Prozac* var palielināt to gadījumu skaitu, kad pacientam novērotas pašnāvnieciskas tieksmes. Vēstulē bija teikts:

"Vairāk nekā no00 pacientu piedalījās medikamenta Prozac® klīniskajos pētījumos, un 6000 no viņiem tika ārstēti ar Prozac*."™

No šīs viltīgi formulētās informācijas atmiņā paliek vienīgi skaitlis 11 000. Taču ne jau visi 11 000 lietoja Prozac® to darīja tikai 6000 pacientu. Ātri uzmetot tekstam acis, prātā paliek vien maģiskais skaitlis "11 000". Šis skaitlis ir atrodams pat zinātniskās publikācijās, kurās iztirzāts Prozac*9* P

Tomēr arī ar 6000 izmēģinājuma trusīšiem taču vajadzētu pietikt, vai ne? Papētot datus, gan atklājas, ka ne visi 6000 pētījuma dalībnieku bija cilvēki. Datu analīze liecina, ka dalībnieku skaits bija tikai 5600. No tiem ne visi piedalījās klīniskos pētījumos, kas atbilda visām pētnieciskam darbam izvirzītajām prasībām. Kādā citā vietā ir norādīts, ka pētījumos piedalījās tikai 4000 cilvēku, turklāt ne visi pētījumi bija dubultakli un salīdzinoši.*55* Par vērā ņemamiem šajā gadījumā ir uzskatāmi tikai dubultakli salīdzinoši pētījumi. Kā jau iepriekš norādīju, dubultakls pētījums nozīmē to, ka ne ārstam, ne pacientam nav zināms, vai saņemtajā tabletē ir aktīvā viela vai placebo. Jāteic gan, ka Prozac® gadījumā ārstam pēc novērotajām blakusparādībām uzreiz bija skaidrs, vai pacients lieto pārbaudāmo vielu, placebo vai tirgū jau pazīstamus antidepresantus: tie padarīja pacientus gausus un miegainus, turpretī Prozac® lietotāji kļuva hiperaktīvi. Pat ja pieveram acis uz šādiem "sīkumiem", arī 4000 pētījuma dalībnieku ir visai liels skaits. Nē, tomēr ne gluži, jo tikai 1730 pacientu piedalījās dubultaklos salīdzinošos pētījumos. Turklāt lielāko daļu pētījumu FDA dažādu tehniska rakstura pārkāpumu un zinātnisku nepilnību dēļ nevarēja ņemt vērā. Starp pacientiem, kas lietoja Prozac®, bija tādi, kas vienlaikus lietoja ari citus medikamentus vai saņēma Prozac® tikai vienu dienu un tad pārtrauca dalību pētījumā smagu blakusparādību dēļ. Vairākas nedēļas ilgstošos klīniskos pētījumus viņi vienkārši nespētu izturēt.*54*

Klīniskos pētījumus spēj pārciest tikai stiprākie

Daudzas pacientu grupas no dalības klīniskajos pētījumos tika izslēgtas vēl pirms to sākuma piemēram, bērni un veci cilvēki. Taču, gadījumā ja produkts tiktu reģistrēts, zāles varētu izrakstīt arī viņiem.*55*

No pētījumiem tika izslēgti arī indivīdi ar smagām pašnāvnieciskām tieksmēm un psihiatrisko klīniku pacienti. No dubultaklajiem salīdzinošajiem pētījumiem tika izslēgti pacienti ar pārāk labu reakciju uz placebo, un pētījumi sākās no jauna jau bez šiem pacientiem.*56* Tas tika darīts tāpēc, lai nebūtu pārāk daudz pacientu, kas izārstēti ar cukura tabletēm, nevis patentēto aktīvo vielu, jo gadījumos, kad aktīvā viela nav iedarbīgāka par placebo vai pat izrādās par to neefektīvāka, šo vielu nereģistrē.

No 11 000 līdz 286

Ja parēķina, kas tad paliek pāri no lielā pētījuma dalībnieku skaita, izrādās, ka tie ir tikai 286 pacienti, kas piedalījās četru, piecu vai sešu nedēļu ilgos pētījumos. 286 cilvēki pret vairāk nekā 500 miljonu ASV dolāru vērtu apgrozījumu. Visā pasaulē Prozac* lieto un paraksta miljoniem reižu lielākam cilvēku skaitam un tas notiek, balstoties uz pētījumu datiem par 286 pacientiem, uz kuriem zāles pārbaudītas pirms palaišanas tirgū. Miljoniem cilvēku ir farmācijas industrijas izmēģinājuma trusīši. Viņi nezina, ka piedalās milzīgos neoficiālos lauka pētījumos. Ar 286 dalībniekiem nepietiek pat tam, lai kāda nenozīmīga aptauja būtu uzskatāma par reprezentatīvu. Ziņojumu skaits par smagām blakusparādībām arvien pieaug, taču Eli Lilly tas nesatrauc. Kamēr vien tiesas prāvas nekļūs pārāk dārgas, zāles tiks tirgotas tāpat kā līdz šim. Citādi samazinātos peļņa.

Ārstēšanas ilgums

Vēl viena pārsteidzoša 27. protokola sadaļa ir ārstēšanas ilgums. 86 % pacientu, kas piedalījās Prozac™ klīniskajos pētījumos, lietoja zāles mazāk kā trīs mēnešus.

Pirms Prozac*8* reģistrācijas tikai 63 pacienti bija lietojuši to ilgāk par diviem gadiem. Tikai puse pacientu, kas lietoja Prozac'®, izturēja visas pētījumā minimāli paredzētās sešas nedēļas. Pārējiem nācās dalību pētījumā pārtraukt negatīvu parādību un zāļu neefektivitātes dēļ.

Ilgtermiņa ietekme

Tadā veidā, kā tika sagatavoti Prozacs protokoli, noteikt ilgtermiņa iespaidu ir praktiski neiespējami. Prozac® lietošanas ilgums bija mērāms dažos mēnešos, un puse pacientu neizturēja pat šo laika sprīdi.

Jaundzimušie ar abstinenci

Pavisam citādi ir mūsdienās, kad aktīvo vielu fluoksetīnu Prozac® vai Fluctin* veidā lieto miljoniem cilvēku. Gadu gaitā bīstamo un nāvējošo blakusparādību uzskaitījums zāļu lietošanas instrukcijā ir kļuvis arvien garāks.

Piemēram, ir konstatēts, ka SSRI grupas aktīvās vielas, pie kurām pieder arī fluoksetīns, spēcīgi ietekmē augli mātes miesās. Antenatālā saskarsme ar tādiem antidepresantiem kā Prozac® un Fluctin® palielina risku, ka jaundzimušajam būs abstinences simptomi un elpošanas traucējumi.

"Saskaņā ar Kalifornijas Universitātē veiktajiem pētījumiem selektīvo serotonīna atpakaļsaistīšanas inhibitoru (SSRI) lietošana grūtniecības laikā par 600 % paaugstināja persistējošās pulmonārās hipertensijas risku jaundzimušo vidū. [..] Neraugoties uz ārstēšanu, neizdzīvoja 10-20 % jaundzimušo, kam konstatēja šo smago slimību. Izraēlas Sneidera bērnu slimnīcā (Schneider Children's Medical Center of Israel) veiktais pētījums pierādīja, ka gandrīz trešajai daļai bērnu, kuru mātes bija lietojušas SSRI, drīz pēc piedzimšanas bija novērojami tādi abstinences simptomi kā spalgas raudas, krampji, gremošanas problēmas un miega traucējumi. No 60 jaundzimušajiem, kas bija nonākuši saskarē ar antidepresantiem, 13 % bija smagi abstinences simptomi."*57*

Par spīti tam, "daudzi veselības aprūpes speciālisti uzskata, ka ar depresiju sirgstošas grūtnieces ir jāārstē, un uz šī pieņēmuma pamata rekomendē selektīvo serotonīna atpakaļsaistīšanas inhibitoru lietošanu."*58*

Nederīgie triecienveseri

Vai, ņemot vērā šo "lielisko" zāļu šausminošās blakusparādības, tām vispār ir kāds pielietojums? Neatkarīgo, precīzāk, no farmācijas industrijas neatkarīgo zinātnieku atbilde ir vienkārša: nē!

Nav neviena gadījuma, kurā būtu pierādīts, ka kāds klīnisko pētījumu laikā izārstēts no nopietnas depresijas, jo tas nekad nav ticis pētīts.

Pārtraukto un neveiksmīgo pētījumu izvērtēšana notika pēc shēmas, kurai līdzīga izmantota jau pieminētajā depresijas diagnosticēšanas rokasgrāmatā. Tika izmantotas anketas ar vērtējuma skalām, un tās allaž aizpildīja ārsti. Pacientiem bija jāsniedz pašvērtējums. Atklājās, ka viņi ierindo sevi vienā no divām kategorijām vieni jutās tieši tāpat gan pēc placebo, gan Prozac* lietošanas, savukārt otri uzskatīja, ka placebo ir nedaudz efektīvāks par Prozac

Nelietderība, kas labi zināma kopš 1984. gada

To, ka gandrīz neviena pacienta pašsajūta neuzlabojās un nevienam atšķirībā no solītā depresija tā arī netika izārstēta, Eli Lilly zināja jau 1984. gadā.*59* Tāpat uzņēmumam bija zināms par smagajām blakusparādībām un to, ka dažos pētījumos blakusparādības bija novērojamas 90 % dalībnieku. Vācijas varas iestādes arī novēroja, ka 15-20 % gadījumu blakusparādības bija līdzīgas ārstējamai slimībai, proti, fluoksetīns izraisīja depresiju. Jāpatur prātā, ka pacienti, kuri atradās pašnāvības riska grupā, no pētījumiem tika izslēgti. Tādēļ lielo pašnāvību skaitu pētījumu dalībnieku vidū var attiecināt uz pašu medikamentu. Lilly to zināja. Taču tas neko nemainīja viņu stratēģijā, un fluoksetīns tika virzīts tirgū kā zāles pret depresiju.

Pozitīvs efekts nav nepieciešams

Pārskatā par "reģistrācijas pamatojumu" (runa ir par Prozac* reģistrāciju aut. piez.), kas datēts ar 1988. gada 3. oktobri, EDA norādīja, ka uzņēmums Lilly iesniedzis 14 kontrolētu klīnisko pētījumu protokolus. Četros no tiem Prozac® bija salīdzināts ar placebo; FDA uzskatīja to par pietiekamu pierādījumu pozitīvai zāļu iedarbībai. Vienā no pētījumiem tā arī netika konstatēta nekāda iedarbība. Astoņos no 10 atlikušajiem pētījumiem netika konstatēta nekāda pozitīva iedarbība. Kopumā negatīvo efektu bija vairāk nekā pozitīvo, bet zāļu reģistrācijā šis fakts netika ņemts vērā.*W)*

Antidepresanti izraisa depresiju

Ir ari pierādīts, ka antidepresanti nesamazina pašnāvības risku.*61* Gluži otrādi tie to palielina. Ja antidepresantiem vispār ir kāds efekts, tad tas ir pretējs tam, ko sludina farmācijas industrija.*62* Kā tas saskan ar uzstādījumiem, ko farmācijas uzņēmumi publisko savās reklāmās un mājaslapās?

"Tas (t. i., augstie ētikas standarti, ko uzņēmumi izvirza un sakās ievērojam aut. piez.) nozīmē, ka esam godīgi pat tad, kad [..] nespējam jums palīdzēt."

10. NODALA

»

Lielā krāpniecība ar serotonīnu

Pirmais dižpārdoklis Prozac® izcēla SSRI preparātus medicīnas saulītē. Visā pasaulē tiek ražots, reklamēts un lietots milzīgs daudzums šo un līdzīgu preparātu ar dažādām aktīvām vielām. Šajā nodaļā vēlreiz vēlos uzsvērt, cik tas ir neticami, ņemot vērā, ka šo medikamentu lietderība tiek pamatota ar spekulatīviem apgalvojumiem.

Divi ASV zinātnieki Dž. R. Lakass un Dž. Leo ir izpētījuši serotonīna teoriju,*63* iepazīstoties ar zinātnisko literatūru, t. i., zinātnisku pētījumu rezultātiem. Lūk, ko viņi secinājuši pēc veiktās analīzes:

• ciktāl ļauj spriest pašreiz pieejamā informācija, zinātniskos pētījumos neiroloģijā nav atklāta nekāda saistība starp serotonīna līmeni un psihiska rakstura traucējumiem;

• gluži pretēji pētījumos pierādīts, ka psihiska rakstura traucējumus nevar izskaidrot vienkārši ar neiromediatora trūkumu;

• nav zinātniski pierādīts, ka serotonīna "ķīmiskā līdzsvara" ideāls vispār pastāv, par patoloģisku līdzsvara zudumu pat nerunājot.

"Serotonīna līmeni dzīva pacienta smadzenēs vispār nav iespējams izmērīt, līdz ar to nav ne mazāko iespēju šo teoriju pārbaudīt."*64* Pēc Stenfordas psihiatra Deivida Bērnsa teiktā, "daži neirozinātnē strādājoši pētnieki pat apšauba, vai šī teorija vispār ir vērā ņemama, jo smadzenes nedarbojas pēc hidrauliskās sistēmas darbības principiem, kā paredz šī teorija".

"Mēs esam centušies atrast vienkāršu neiroķīmisku izskaidrojumu psihiska rakstura problēmām, taču mums tas nav izdevies," 2005. gadā paziņoja psihiatrs Kenets Kendlers.

Ta kā nav tiešas saistības starp serotonīnu un psihisko stāvokli, arguments tiek virzīts no otras puses tā kā pacientus ar psihiska rakstura problēmām reizēm pozitīvi ietekmē SSRI, slimības cēlonim ir jābūt seratonīnam. Tikpat labi varētu apgalvot, ka galvassāpes izraisa aspirīna trūkums vai ka slapjas ielas izsauc lietu, jo ir taču tā, ka lietus padara ielas slapjas.

Varbūt patiesībai atbilst vismaz tas, ka SSRI piemīt zināma efektivitāte, lai gan nav zināms, kādēļ tie iedarbojas? Atbilde ir nē.

Izpētot visus (gan publicētos, gan nepublicētos) klīnisko pētījumu dokumentus, kurus farmācijas uzņēmumi iesniedza FDA, redzams, ka SSRI nebija efektīvāki par placebo.

Jaunākie pētījumi liecina, ka iedarbīgāka par SSRI grupas medikamentiem ir divšķautņu asinszāle. Efektīvāka ir arī nodarbošanās ar sportu.

SSRI grupas aktīvās vielas ir šādas: katalpa, escitaloprams,

fluoksetīns, paroksetīns un sertralīns.

Eli Lilly & Company prezidents Sidnijs Taurels jūtas tik neaizskarams, ka pat atklāti atzīst uz 50 % lietotāju medikamenti neatstāj pilnīgi nekādu iespaidu. Un tā tiešām ir. Taurels, to sakot, pat nenosarkst. Turklāt tas nav teikts kādā slepenā sarunā, bet gan no tribīnes liela mēroga pasākumā Floridā.*65*

"Patiesībā itin visu medikamentu efektivitāte ir aptuveni 50 %. Pārējiem 50 % pacientu, kas jūt tikai nelielu uzlabojumu vai nejūt to vispār, par zālēm iztērētā nauda ir zemē nomesta."

Šāda atklāta cinisma priekšā šķiet naivi jautāt, kādēļ tad šiem 50 % lietotāju medikamenti vispār tiek pārdoti.

Rezumējot jāsaka, ka SSRI preparāti (piemēram, Prozac*, Fluctin* utt.) ir nevajadzīgi, dārgi un turklāt ārkārtīgi bīstami. Cilvēki zaudē dzīvību. Pacienti piedalās krievu ruletē, un veselības aprūpes dienesti iztērē līdzekļus, kas būtu vajadzīgi citās jomās. Vienīgais ieguvējs šajā stāstā ir farmācijas industrija, kas gūst miljardiem lielu apgrozījumu. Un tā katru gadu.

11. nodala

j

Prozac® tiesas priekšā

Fluoksetlnu pārdod joprojām Vācijā kā Fluctin®, Šveicē un Austrijā kā Fludine®, bet Amerikas Savienotajās Valstis un Lielbritānijā kā ProzacŠis medikaments joprojām tiek parakstīts miljoniem pacientu (kopš laišanas tirgū tas parakstīts vairāk nekā 54 miljonus reižu)"*6* , lai gan ir daudz liecību par smagajām fluoksetīna izraisītajām blakusparādībām.

1989. gada septembrī notika traģēdija, kam bija tieša saistība ar medikamenta izraisītajām blakusparādībām. Indianapolisas tipogrāfijas darbinieks Džozefs Vesbekers kādu dienu devās uz darbu, nošāva astoņus kolēģus, vēl divpadsmit ievainoja un pēc tam nošāvās pats. Džozefs Vesbekers bija mēnesi lietojis Prozac®.*67*

1994. gadā izdzīvojušie apšaudes dalībnieki un bojāgājušo tuvinieki iesūdzēja Lilly tiesā. Viņi bija pārliecināti, ka Vesbekers apšaudi sarīkojis Prozac® iespaidā. Lieta tika nosaukta kāda upura vārdā un kļuva plaši pazīstama kā "Fentresa lieta". Ta bija pirmā no 160 tiesas prāvām pret Lilly sakarā ar brīnumlīdzekli Prozac®, kas tolaik veidoja gandrīz trešo daļu no uzņēmuma kopējā apgrozījuma 1,7 miljardus ASV dolāru.

Lilly loģika bija vienkārša: zaudējums šajā lietā nozīmētu, ka taisnība ir arī citiem cietušajiem; tas radītu precedentu un uzsāktu milzīgu tiesas prāvu lavīnu. Turpretī, ja Lilly izdotos prāvā uzvarēt, citi potenciālie prasītāji pat nemēģinātu ko pasākt.

Liecību uzklausīšanas laikā cietušo advokāti centās panākt, lai tiesa atļautu izmantot Oraflex lietā sniegtās liecības. Oraftex prāvas laikā ASV Tieslietu ministrija atzina, ka benoksaprofēns saistīts ar 100 nāves gadījumiem, un secināja, ka uzņēmums Lilly ir maldinājis ASV veselības aprūpes iestādes. 25 gadījumos uzņēmums Eli Lilly & Company tika atzīts par vainīgu nepareizā blakusparādību norādīšanā. Fentresa lietas advokāti uzskatīja, ka farmācijas uzņēmums tieši tāpat slēpis negatīvos pētījumu rezultātus arī Prozac*M* gadījumā. Viņi vēlējās vērst zvērināto uzmanību uz Eli Lilly savtīgo nerēķināšanos ar tiem, kas cietuši no uzņēmuma produktiem. Sākotnēji tiesas sastāvu vadošais tiesnesis Poters neļāva pieminēt tiesas procesā Oraflex, jo uzskatīja, ka tas negatīvi ietekmētu zvērinātos un neko nepierādītu.

Taču vēlāk Eli Lilly advokāti pieaicināja lieciniekus, kas slavēja Lilly iespaidīgo blakusparādību uzskaites un analīzes sistēmu, un tiesnesis nosprieda, ka šiem apgalvojumiem jāliek pretī otras puses pierādījumi. Viņš atļāva izmantot pierādījumus no nelaimīgās Oraflex lietas, kā bija vēlējušies cietušās puses advokāti. Acīmredzot Potera rīkojums abām pusēm bija pilnīgs pārsteigums interesantā kārtā abu pušu advokāti lūdza tiesas sēdi atlikt.

Lietas novērotāji uzskatīja, ka abas puses panāks vienošanos ārpus tiesas zāles. Nākamajā dienā pārsteigumu piedzīvoja tiesnesis Poters. Cietušo puses advokāts paziņoja, ka Oraflex pierādījumus pagaidām neizmantos un ķersies pie tiem tikai tad, kad būs pienācis laiks apspriest kompensāciju apmēru. Saskaņā ar ASV tiesību sistēmu kompensācijas apmērs tiek apspriests tikai tad, kad ir skaidrs, kas tiesas prāvā uzvarēs. Ja uzvarētu Lilly, Oraflex lietā sniegtās liecības, kuras tiesnesis uzskatīja par pārliecinošiem pierādījumiem un kuras ārkārtīgi būtiskas šķita arī cietušo advokātiem, netiktu atklātas plašākai sabiedrībai, tādēļ tiesnesis jautāja, vai abas puses panākušas savstarpēju vienošanos. Visi iesaistītie advokāti vienbalsīgi atbildēja: "Nē."

Zvērināto apspriedes laikā viena no zvērinātajiem informēja tiesnesi, ka gaiteni dzirdējusi, kā Lilly un prasītāja advokāti runā par mierizlīgumu. Kad tiesnesis uzdeva atkārtotu jautājumu abām iesaistītajām pusēm, tās vēlreiz apliecināja, ka nav panākušas vienošanos ārpus tiesas zāles.

Trīs dienas vēlāk zvērinātie lēma par labu Lilly. Viņuprāt, Prozac* notikušajā nebija vainojams.

"Medikamenta labā slava ir atjaunota," līksmoja viens no Lilly advokātiem. Drīz pēc tam ASV būtiski cēlās Prozac® cena.

Tiesnesim Poteram šī lieta nelika mieru. Kādēļ cietušo advokāti tā centās panākt atļauju izmantot Oraflex pierādījumus, taču tad, kad tāda iespēja radās, tos neizmantoja? Ta kā tiesnesim joprojām bija aizdomas, ka abas puses ir panākušas vienošanos ārpus tiesas zāles, viņš mainīja tiesas lēmumu: tajā vairs nebija teikts, ka "pieņemts tiesas spriedums", bet gan: "puses panākušas izlīgumu". Abu pušu advokāti atteicās to akceptēt, un viņiem nācās tiesneša Potera lēmumu apstrīdēt tiesā.

Lieta tika nodota Kentuki štata Augstākajai tiesai, taču īsi pirms tās noklausīšanās Lilly un cietušās puses advokāti nāca klajā ar paziņojumu, ka tiešām vienojušies ārpus tiesas zāles. Vienošanās paredzēja, ka cietušās puses advokāti neizmantos pierādījumus, kas, iespējams, palīdzētu viņiem uzvarēt, un ļaus Lilly šajā prāvā oficiāli uzvarēt.

Tomēr šīs ārpus tiesas zāles panāktās vienošanās detaļas joprojām nebija zināmas, tādēļ tiesnesis uzdeva prokurorei turpināt izmeklēšanu. Prokurores ziņojumā (1997) bija šādi secinājumi: starp cietušās puses un Lilly advokātiem tika panākta slepena vienošanās. Šī mutiskā vienošanās bija tik slepena, ka par to eksistē tikai piezīmes, nav nekādu citu dokumentu. Farmācijas uzņēmums bija apsolījis izpildīt visas Prozac® lietas sūdzētāju prasības ārpus tiesas zāles neatkarīgi no tā, vai viņi

tiesas prāvā uzvarēs vai zaudēs. Tādu pašu solījumu saņēma ari tie, kuriem ar šo lietu nebija nekāda sakara, bet kuru intereses pārstāvēja tie paši advokāti. Pretī Lilly pieprasīja, lai Fentresa lietā netiktu izmantoti Oraflex pierādījumi. Kā izteicies advokāts, kurš vienu no Fentresa lietas cietušajiem vēlāk pārstāvēja šķiršanās prāvā, summa esot bijusi milzīga.

Ko šī lieta atklāj? Ja jautājat man izskatās, ka saistībā ar aktīvo vielu benoksaprofēnu Lilly skapī ir tik daudz skeletu, ka uzņēmums ir gatavs mest izaicinājumu tieslietu sistēmai un samaksāt milzīgas naudas summas, lai tikai par tiem neviens neko neuzzinātu. Lai sasniegtu pārdošanas mērķus, uzņēmuma pārstāvji melo pat tad, ja ir nodevuši zvērestu runāt patiesību un tikai patiesību.

12. nodala

»

25 000 mans murgu skaitlis

Psihiatrs Deivids Hīlijs nebija pilnībā noskaņots pret ProzacViņš bija piedalījies tiesas procesos, kuros prasītājs mēģināja pierādīt Prozac*K* saistību ar pašnāvībām un slepkavībām. Hīlijs nebija īsti pārliecināts, ka šāda saistība tiešām pastāv. Tad kādu dienu viņš saņēma lūgumu no Forsaitu ģimenes un izlēma ielūkoties tajā tuvāk.

Forsaits seniors bija veiksmīgs uzņēmējs; gandrīz 40 gadus viņš bija tirgojis automašīnas lielceļu zemē Kalifornijā. Viņa uzņēmums atradās tieši līdzās LAX Losandželosas lidostai. Kad lidosta paplašinājās, viņš par savu īpašumu saņēma prāvu naudas summu.

Forsaits aizgāja pensijā. Viņam bija pietiekami daudz naudas, lai baudītu dzīvi un paveiktu to, kam agrāk nebija pieticis laika. Pēc daudziem Kalifornijā pavadītiem gadiem viņš kopā ar sievu pārcēlās uz Havaju salām. Abi uzcēla lepnu māju Maui salā, kur jau dzīvoja viņu dēls Bils. Taču ne viss gāja tik gludi. Pirmkārt, Forsaitam senioram, kurš visu dzīvi bija smagi strādājis, bija grūti noskatīties uz dēla laisko dzīvesveidu. Otrkārt, laulībā sāka rasties problēmas, jo pēc 37 laulības gadiem, kas pavadīti, nepārtraukti strādājot, bija grūti būt kopā, visu dienu neko nedarot. Laulātie sāka krist viens otram uz nerviem. Reizēm viņš aizlidoja uz Losandželosu, lai nedaudz izbaudītu pilsētas kņadu. Galu galā Forsaits un viņa sieva izlēma vērsties pie laulību konsultanta un sāka veidot savas attiecības citādi.

Tad 1992. gada septembrī Forsaitam sākās panikas lēkmes. Ārsts viņam kaut ko parakstīja. Forsaitam senioram tas īsti nepatika vēl aktīvi strādājot, viņš bija cietis no stresa un vienu brīdi pat padevies dzeršanai. Pēc tam viņš bija apsolījis sev nekad nedzert vairs ne pilītes alkohola, tādēļ doma par to, ka jālieto medikamenti, kas var ietekmēt viņa apziņu, Forsaitu darīja bažīgu. Taču viņš bija cilvēks, kas seko ārsta norādēm.

Zāles viņam nelīdzēja.

Izmēģināsim ko citu, ārsts teica.

ProzacForsaits, uzticoties ārstam, sāka lietot zāles. Jau nākamajā dienā viņš izjuta Prozac® brīnumaino iedarbību. Viņš jutās lieliski. Mākoņi bija izklīduši, un beidzot viņš varēja izbaudīt Havaju salu zilās debesis. Forsaits piezvanīja ārstam, lai pavēstītu, ka jūtas divreiz labāk.

Taču dienu vēlāk ārsts saņēma vēl vienu telefona zvanu. Zvanītājs bija Forsaita dēls. Viņa tēvs bija dramatiski mainījies. Cilvēks, kas visas savas dzīves laikā tikpat kā nekad nebija bijis slimnīcā, nu pats lūdza, lai viņu ievieto psihiatriskajā klīnikā. Nedēļu viņš pavadīja kaimiņsalas Oahu klīnikā Castle Medical Centre. Ārsti turpināja dot viņam Prozac®.

1993. gada 3. martā, vienpadsmitajā Prozac® lietošanas dienā, Forsaits seniors izrakstījās no slimnīcas, lai dotos mājup. Tuvākajās dienās Forsaits bija ieplānojis kopā ar sievu un dēlu vērot vaļus. Kad vecāki tā arī neparādījās, Bils devās uz viņu māju un ieraudzīja asinspirti.

Naktī vai agri no rīta viņa tēvs ar piecpadsmit dūrieniem bija nogalinājis māti. Pēc tam viņš bija piestiprinājis pie ķeblīša robotu virtuves nazi un uz tā uzdūries.

Šis ir tikai viens no daudziem gadījumiem, taču tas labi ilustrē fluoksetīna un, šķiet, arī citu jauno antidepresantu izraisītās problēmas (atcerieties šīs grāmatas ievadā pieminēto deviņpadsmitgadīgo studenti). Pilnīgi normāli, veseli cilvēki tiek novesti līdz pašnāvnieciskam vājprātam. Tas ir fakts, un tas neiziet man no prāta. Tas ir manu murgu cēlonis. Nespēju pat iedomāties, kādām pārmaiņām jānotiek cilvēka apziņā, lai pastrādātu šādus briesmu darbus.

Kā tik īsā laikā var tik dramatiski mainīties cilvēka skatījums uz dzīvi, lai norobežotos no visa, kas viņu dzīvē bijis iepriekš? Kā iespējams, ka tiek deformētas visas cilvēciskās saites un jūtas?

Un galu galā kā gan kāds var gribēt šādi pelnīt naudu? Man nav nekas iebilstams pret naudas pelnīšanu, bet par šādu cenu?

Kad Deivids Hīlijs iepazinās ar Forsaitu lietu, viņam viss tapa skaidrs. Forsaitam nekad nebija bijušas problēmas ar psihisko veselību. Viņam nekad nebija bijušas pašnāvnieciskas tieksmes. Tas, kas šī vīra dzīves pēdējā naktī notika ar viņu un viņa sievu, bija pretrunā Forsaita dabai. Neviens nespēja to paredzēt, un neviens nespēja to saprast. Hīlijs guva arvien lielāku pārliecību, ka tieši Prozac* bija novedis Forsaitu pie murgu izraisītas slepkavības un pašnāvības.

Psihožu ārstēšanā izmantotie medikamenti var izraisīt iekšēju nemieru jeb akatīziju, kas noved pie slepkavnieciskām un pašnāvnieciskām tieksmēm. Dažkārt šis zāles izraisa domas par pašnāvību, bet vienlaikus tās arī likvidē vēlmi šo tieksmi realizēt. Pirms tirgū parādījās Prozac*, antidepresanti nekad nebija izraisījuši akatīziju. Ārsti negaidīja, ka Prozac*K* būs šāda iedarbība. Uzņēmums Lilly nevienu nebrīdināja, lai gan zināja, ka klīniskajos pētījumos dažiem pacientiem novērotas akatīzijas pazīmes. Lilly iekšējai lietošanai paredzētie dokumenti atklāj, ka pirmo reizi tas tika atklāts jau 1978. gadā. Ieraksts, kas izdarīts 2. augustā, vēsta:

"Bija diezgan daudz negatīvu reakciju… Kādam pacientam radās psihoze… vēl dažiem citiem pacientiem novērota akatīzija un nemiers…"

Vēl desmit dienas agrāk ir veikts šāds ieraksts:

"Bija pacienti, kas dažu dienu laikā no smaga depresijas stāvokļa

nonāca līdz spējam nemieram… vienā gadījumā pacientam nācās zāļu lietošanu pārtraukt."

No tā brīža visi pacienti, kas piedalījās fluoksetīna klīniskajos pētījumos, saņēma nomierinošus līdzekļus fiziska nemiera novēršanai. Taču tad, kad fluoksetīns nonāca tirgū, nekādi brīdinājumi un norādes, ka tā būtu jārīkojas, netika sniegti. Zāļu lietošanas instrukcijā šādas informācijas nebija. Jo kurš gan tādā gadījumā šīs zāles pirktu?

Lūk, cik īpašiem medicīniskiem apstākļiem ir jābūt, lai fluoksetīnu varētu lietot droši tam jānotiek ārkārtīgi stingri kontrolētā uzraudzībā, papildus lietojot vēl citus medikamentus. Taču jābūt ļoti uzmanīgam, jo var rasties nepanesība un palielinās blakusparādību risks. Kā varēsiet lasīt nākamajā nodaļā, šis aspekts ir absolūti nepietiekami pētīts. Šādu medikamentu lietošana būtu jāveic zinošu ekspertu uzraudzībā un izmantojot vislielāko piesardzību. Taču šādi apstākļi ir reti sastopami.

Tādā veidā nav iespējams sasniegt vērā ņemamu apgrozījumu. Absolūti neinteresanti. 1a vietā ārsti fluoksetīnu paraksta tikpat brīvi un bieži kā tabletes pret galvassāpēm.

Deivids Hīlijs, kurš iepazinies gan ar publicētiem, gan Lilly iekšējai lietošanai paredzētiem dokumentiem, apgalvo, ka nebūtu pārspīlēti pieņemt aptuveni ceturtdaļmiljons cilvēku visā pasaulē ir centušies izdarīt pašnāvību Prozac® ietekmē. Aptuveni 25 000 tas ari ir izdevies.

Tas ir 1999. gada aplēses, un tās man neļauj naktīs gulēt.

Vēlāk Lilly konsekventi izslēdza no klīniskajiem pētījumiem pacientus, kuriem radās akatīzija. Tas ļāva uzņēmumam panākt fluoksetīna reģistrēšanu. Cik vienkārši! Rezultātā šādas blakusparādības tika novērotas ļoti retos gadījumos. Tikai Vācijas Federālais veselības dienests šaubījās par fluoksetīna drošību. Vai var uzskatīt, ka Vācijā viss ir kārtībā?

13. nqdala

»

Prozac® vācijā (fluctin®) vai zviedrijas scenārijs?

Vai situācija Vācijā ir tāda pati, kāda tā bija Zviedrijā? Tāda pati kā visur citur? Es teiktu tā: procedūras, kas norit starp farmācijas industriju un varas iestādēm, rietumvalstīs īpaši neatšķiras no tām, kas norit citur pasaulē. Vāciešiem ir ļoti nepatīkami to dzirdēt.

"Vācijā viss tiek ārkārtīgi stingri un precīzi regulēts. Te nekas tāds vienkārši nevarētu notikt…" Redzēsim.

Vācijas Federālais veselības dienests (BGA) noraida fluoksetīnu

Manā rīcībā ir Eli Lilly 1984. gada iekšējo ziņojumu kopijas un sarakste starp Eli Lilly un Vācijas Federālo veselības dienestu, sākot ar 1988. gadu.

Kāds Eli Lilly Vācijas biroja darbinieks 1984. gadā nosūtītā faksā sniedz vadībai Londonā un Indianapolisā īsu pārskatu par Vācijas Federālā veselības dienesta atteikuma iemesliem:

"Eli Lilly noteiktie depresijas klīniskie simptomi netika atzīti par derīgiem, jo tie neatbilst zinātniskajiem standartiem. Izsverot fluoksetīna pozitīvo iespaidu un riskus, šī aktīvā viela tika atzīta par absolūti nepiemērotu depresijas ārstēšanā. Vācijas Federālais veselības dienests nespēja zālēm atrast tikpat kā nekādu pielietojumu un konstatēja, ka tās bieži izraisa dažādas blakusparādības, no kurām dažas bija īpaši smagas; tika arī

1R?

konstatēts, ka pacienti, kas necieta no depresijas, kļuva depresīvi, uzsākot zāļu lietošanu."

Eli Lilly iesaista vācijas varas iestādes

It kā tas nebūtu acīmredzami. Atteikuma iemesli izklausās ļoti līdzīgi zviedru teiktajam. Tomēr turpināšu. 1988. gada sarakstē ir atrodami vairāki dokumenti:

1) Lilly oficiālais pieteikums Vācijas varas iestādēm;
2) pirmais no varas iestādēm saņemtais reģistrācijas atteikums;
3) gadu pēc atteikuma saņemtais reģistrācijas apstiprinājums.

Kādēļ varas iestādes mainīja savu viedokli? Shēma šķiet ļoti līdzīga tai, kas bija novērojama Zviedrijas gadījumā. Taču par visu pēc kārtas.

Visticamāk, 1988. gada 26. janvārī ("visticamāk" tādēļ, ka datums vēstulē bija vai nu pierakstīts ar roku, vai attiecīgi nodrukāts) Vācijas Federālais veselības dienests sniedza četrus iemeslus Prozac® (fluoksetīna) reģistrācijas atteikumam. Divi no tiem bija šādi:

- netika sniegti pierādījumi par medikamenta efektivitāti;
- netika pierādīts medikamenta nekaitīgums.

Starp citu, ceturtajā punktā bija norādīts, ka ir identificēti tikai 10 % no skaldproduktiem (metabolītiem), kas rodas pēc aktīvās vielas sagremošanas. Tikai desmit procenti. Tas ir vēl viens pierādījums tam, ka izpētē ieguldītais darbs bijis paviršs.

Uzņēmums Eli Lilly jau bija paguvis šos datus krietni uzskaistināt. Statistikā nav atrodama informācija par pašnāvības mēģinājumiem, jo tie tika vienkārši iekļauti kategorijā "nav iedarbības" (t. i., aktīvā viela uz pacientu neatstāja nekādu iespaidu). Citas izmantotās metodes: vienlaikus ar fluoksetīnu pacientiem tika doti nomierinoši līdzekļi.*68*

Pēc dažiem mēnešiem Lilly nosūta vēstuli Vācijas Federālajam veselības dienestam, norādot, ka neizprot, kādēļ vācieši nevēlas šo vielu reģistrēt galu galā vairākās valstīs tā jau ir reģistrēta, balstoties uz to pašu informāciju. Seko divpadsmit valstu saraksts; šo valstu vidū atrodama Kolumbija, Peru un Singapūra…

Tas pats tika darīts arī ar cenām: cenu, ko biju panācis Zviedrijā, uzņēmums izmantoja kā argumentu sarunās ar citām valstīm. Lilly argumenti ir absolūti nezinātniski, ja ņem vērā to saturu, atbilstību zinātniskiem faktiem vai pat šādu faktu neesamību. Situācija vairāk atgādina apģērbu industriju: "Smita kungs, visi nēsā pēc jaunākās modes šūtu apģērbu, kādēļ gan tā nedarīt ari jums?"

Kas ar ko vakariņoja?

Tomēr 1989. gada beigās fluoksetīns Vācijā tika reģistrēts. Tātad kurš ar kuru vakariņoja? Un kas bija saldajā ēdienā? Uz šiem jautājumiem vajadzētu pameklēt atbildes jūs jau zināt, ka tie ir būtiski. Nesaku tā tikai tādēļ, ka Lilly interesēs šādi rīkojos Zviedrijā. Ziemeļvelsas Medicīniskās psiholoģijas skolas ārsts un direktors Dr. Deivids Hīlijs, kurš pētījis fluoksetīna reģistrācijas šaubīgo procedūru, apgalvo, ka fluoksetīna reģistrēšana Vācijā bija saistīta ar "īpaši neordinārām lobēšanas metodēm, kas tika izmantotas, lai ietekmētu neatkarīgo pārraudzības iestāžu darbiniekus".*69*

Bērni, kas lieto Prozac®

Gan briesmīgās fluoksetīna blakusparādības, gan relatīvā šī preparāta neefektivitāte salīdzinājumā ar zāļu ražotāja solījumiem ir zināma jau vairāk nekā divdesmit gadus. Varētu domāt tas ir pietiekami ilgs laiks, lai ikkatrs ārsts būtu dzirdējis, kā šī aktīvā viela apdraud pieaugušos, un izvairītos to kādam parakstīt.

Taču Eiropas Zāļu aģentūra (European Medicines Agency EMEA) bija pretējās domās. 2006. gada 6. jūnija preses konferencē tā ieteica parakstīt fluoksetīnu bērniem: "Vecākiem un ārstiem uzmanīgi jānovēro, vai bērniem un jauniešiem, kuru ārstēšanā tiek izmantots fluoksetīns, nerodas pašnāvnieciskas tieksmes."*70*

Novērot, vai bērniem nerodas pašnāvnieciskas tieksmes? Lieliska vārdu izvēle zāļu lietošanas instrukcijai. Aptiekārs pasniedz jums zāles pāri letei, nākamais pircējs izšņauc degunu, aptiekārs saka: "Visu labu!" un pēkšņi atminas: "Ā, jā, un, lūdzu, pavērojiet, vai Pēterim nerodas pašnāvnieciskas tieksmes. Nu gan visu labu!"

Te jāuzdod jautājums: vai ražotājs tādējādi neatzīst, ka garastāvokļa uzlabošanai paredzētajam medikamentam ir pretēja iedarbība? EMEA vēl norāda:

"Ražotājam Eli Lilly (ASV) būtu jāturpina pētījumi par šo zāļu drošību."*71*

Atvainojiet par jautājumu, bet vai tad šādus pētījumus nevajadzēja veikt vēl pirms medikamenta nonākšanas tirgū?

Un, visbeidzot: vai tas nenozīmē, ka Prozackas tirdzniecībā pieejams jau divdesmit gadus, patiesībā nemaz nav drošs?

Saskaņā ar EMEA norādēm ieteicamā dienas deva nedrīkst pārsniegt 20 mg. Tas nozīmē, ka bērni saņem tieši tādu pašu aktīvās vielas daudzumu kā pieaugušie, un šis daudzums četrkārtīgi pārsniedz to, ko 20. gadsimta 80. gados zviedru eksperte atzina par maksimāli pieļaujamu.

Klīniskajos pētījumos, kas tika veikti pirms fluoksetīna reģistrēšanas, zāles netika pārbaudītas uz bērniem. Vai atceraties? No pārbaudēm tika izslēgtas visas grupas, kas kāda iemesla dēļ šķita problemātiskas, tostarp cilvēki ar psihiskiem traucējumiem.

Varam uzdot sev jautājumu: kas īsti ir šie ļaudis no Eiropas Zāļu aģentūras? Un kas viņiem maksā? Man ir nopietnas aizdomas, ka zinu atbildi.

Pārcelts darbā uz Puertoriko

Protams, pēc tam kad pārrunās par /VozacVfluoksetīna cenu bijām panākuši savu, es pat nenojautu, kādus procesus esmu iekustinājis.

"1,20 ASV dolāri! 20 mg! Urrā!"

Vairākas dienas nespēju domāt ne par ko citu. Uzskatīju, ka man ir par ko priecāties biju pilnībā izpildījis Sidnija Taurela prasību.

Augšup, augšup un tad prom

Pēc kāda laika Somijā, netālu no Helsinkiem, piedzīvoju lieliskāko dienu savā karjerā, dienu, kas, kā vēlāk sapratu, bija manas karjeras zenīts un pagrieziena punkts. Ar biroja darbiniekiem bijām devušies izbraukumā. Ta bija balva par lielisku darbu vesela gada garumā. Ceļojumu aģentūrai biju lūdzis rezervēt viesnīcu uz vairākām dienām. Izbraukums bija jauka izraušanās no ikdienas, grupu apmācības pasākums. Uzņēmums rūpējās par saviem darbiniekiem, un arī es rūpējos par savējiem. Idilliski izvietotās viesnīcas konferenču zālē uzrunāju visu savu Stokholmas personālu, produktu menedžerus un tirdzniecības pārstāvjus, kas bija atbildīgi par visu Zviedriju, informējot viņus par uzņēmuma mērķiem nākamajam gadam. Zāle atradās pirmajā stāvā, un pa tās lielajiem logiem bija redzami plaši zālāji.

Pēkšņi atveras durvis. Pieci vīri sagrābj mani un izvelk no telpas. Viri ir tērpušies spilgti sarkanā treniņtērpā ar uzrakstu Lilly, un zem treniņtērpiem vīd parastas drēbes, džinsi un sporta apavi. Treniņtērpi ir uzņēmuma dāvana darbiniekiem, tāda kā laimes uniforma. Sarkanā ģērbušies cilvēki ātri iznes mani ārā un noliek zālājā. Tik tikko spēju paelpot, un tad vīri iemet mani gaisa balona grozā. Daži iekāpj arī paši. Viņi atsien tauvas, un man kļūst nelabi.

No zemes redzams, ka spilgti sarkanais gaisa balons paceļas. Fotogrāfijās ir redzams, ka esmu pārbijies kā diegs. Nejūtu ne kājas, ne muguru, man ir vienkārši bail. Aha, šī ir manas karjeras jaukākā diena! Es atrodos dažus metrus virs zemes, grozs šūpojas, un čīkstošas tauvas velk to augšup. Sarkanā gaisa balonā es lidoju prom. Kad esam pacēlušies virs egļu galotnēm, dzirdu, kā gāzes deglis iedegas ar pilnu jaudu. Atrauju acis no zemes, kas strauji izzūd skatienam, un paveros augšup. Pēkšņi viss mans satraukums pagaist un mani piepilda prieks.

Mēs lidojām pa Somijas gaisa telpu vismaz pusstundu, līdz nosēdāmies vietā, kur mūs jau gaidīja limuzīns. Iedzērām šampanieti un tad devāmies atpakaļ uz viesnīcu. Šo pārsteigumu bija sagādājusi mana komanda. Nav viegli nogādāt lielu, sarkanu gaisa balonu tās personas tuvumā, kuru vēlaties "nedaudz pārsteigt"!

Tā bija manu darbinieku pateicība par kopā pavadīto laiku: ritēja manas pēdējās darba dienas Zviedrijā, jo biju paaugstināts amatā. Darbinieki ne pārāk bieži izrāda savam priekšniekam tik lielu pateicību, taču mani darbinieki zināja, ko zaudē. Vienā no fotogrāfijām ir redzams melnādains puisis, ko biju pieņēmis darbā Lilly, saķeroties ar vadību. Tā bija simboliska zīme manis paša karjerai. Darbinieki mani mīlēja. Pēc vairākiem gadiem viens no produktu menedžeriem, kurš nesen nodzērās, teica, ka es varbūt

neesot bijis eņģelis, taču vienmēr esot bijis godīgs. Interesantā kārtā viņš arī piebilda:

Kurš gan var apgalvot, ka ir bez grēka? Mēs visi… viņš turpināja, ar "visi" domājot nevis cilvēci kopumā, bet gan Eli Lilly darbiniekus (viņš pats nostrādāja uzņēmumā vēl daudzus gadus), …mēs par sevi to teikt nevaram.

Vakars gaisa balonā bija pēdējais, ko pavadīju Eiropā. Nākamajā dienā man bija jālido uz Fuertoriko. Vienā no ikgadējām sanāksmēm biju norādījis, ka mani interesētu starptautisks amats kā uzņēmuma Zviedrijas pārstāvniecības izpilddirektoram man šajā valstī vairs nebija izaugsmes iespēju. Ikgadējās sanāksmēs es ikreiz saņēmu uzslavas. Uzņēmuma vadībai bija vajadzīga vesela diena, lai izvērtētu manus sasniegumus. Es vienmēr saņēmu augstāko novērtējumu, un mani dēvēja par "veiksminieku" augstāka novērtējuma nav. Tas atspoguļojās arī manā atalgojumā, kas pēc katra šāda izvērtējuma pieauga.

Paaugstinājums uz nekurieni

Drīz pēc ārkārtīgi veiksmīgajām sarunām par Prozac® cenu mani paaugstināja amatā par Kārību jūras un Centrālamerikas reģiona rīkotājdirektoru ar sēdekli Puertoriko. Man nenācās grūti pieņemt lēmumu. Kādā insulīnam veltītā tikšanās reizē, ko biju noorganizējis mūsu viedokļa veidotājiem un noteicējiem, biju saticis interesantu dāmu ārsti no Puertoriko, kurai bija pašai sava klīnika. Kādas konferences laikā biju speciāli viņai pasūtinājis lidmašīnas biļetes caur Manhetenu uz Ņujorku. Mūs reibināja šampanietis un satriecošais skats uz Ņujorku no augšas. Kopš tā laika mēs bijām kopā, taču mūs šķira okeāns, tāpēc abi priecājāmies, ka mans paaugstinājums ļaus mums tiešām būt kopā. Ļoti labi bija arī tas, ka mans nākamais birojs atradās tieši uz tās pašas ASV piederošās Kārību jūras salas.

Pirms dažiem gadiem es jau biju šķīries no savas pirmās sievas. Bērni no šīs laulības jau bija paaugušies un vairs neizrādīja par mani nekādu interesi. Nav jau arī nekāds brīnums, jo es tikpat kā nekad nebiju mājās. Visi trīs abi bērni un mana pirmā sieva jau labu laiku bija dzīvojuši paši savu dzīvi, tādēļ aiziet nebija grūti. Man šķita, ka ar paaugstinājumu Lilly novērtē manus centienus un risku, ko biju uzņēmies, dodot kukuli. Viss bija tā, kā tam jābūt. Mani gaidīja nākotne un Puertoriko.

Taču man nenāca ne prātā, ka mans paaugstinājums amatā ir viltīgs triks.

Pēc lidojuma ar gaisa balonu viss notika ļoti strauji. Es aizlidoju uz Puertoriko, kur atklāju, ka man nav sagatavota "emigrācijas pakete". Parasti uzņēmums rūpējās, lai menedžeriem, kas lielākoties nebija no valsts, kurā strādāja, tiktu sagatavoti visi nepieciešamie dokumenti uzturēšanās atļauja, darba atļauja utt. Man nekā tāda nebija. Arī dzīvokli uzņēmums man nebija atradis. Nebiju plānojis tik drīz ievākties pie savas draudzenes, taču viņa ļāva man dzīvot savā mājā. Vēl vairāk: viņa apprecējās ar mani, lai es vispār varētu palikt Puertoriko. Kad to paziņoju personāla daļai, dīvainā kārtā neviens nekādu sajūsmu neizrādīja.

Bija vēl dažas dīvainības. Man tika piešķirts pastmarkas izmēra galds. Tas pat bija par mazu, lai uz tā varētu novietot datora monitoru (toreiz monitori vēl bija lieli un aizņēma daudz vietas). Mani ceļi skrāpējās gar sānu atvilktnēm. Kad pasūtināju jaunu galdu, darbinieki rādīja dusmīgu seju, it kā es būtu kāds praktikants, nevis jaunais priekšnieks.

Vēl jāpiemin man piešķirtā darba automašīna. Tas bija mazmazītiņš apvidus auto bez normālas amortizācijas, tik zems, ka katru reizi, kad iebraucu kādā bedrē, sasitu galvu un bedru Puertoriko

ielās bija daudz. Pat pirmā automašīna, ko man piešķīra karjeras sākumā, kad sāku strādāt par tirdzniecības pārstāvi, bija daudz labāka par šo. Kad pieklājīgi apvaicājos, vai nav pieejama kāda cita automašīna, atkal sastapos ar riebuma izteiksmi kolēģu sejās. Vēlāk visi šie atgadījumi tika vērsti pret mani pašu.

Kaut kas nebija kārtībā. No šodienas pozīcijām raugoties, viss liekas pavisam skaidrs, taču toreiz es ik reizi domāju, ka notikusi kāda kļūme. Biju pilnīgi sajūsmināts, ka atkal dzīvoju tādā pašā klimatiskajā zonā, kādā bija aizritējusi mana bērnība. Saule, kas tik ļoti patika manai ādai un dvēselei, mani bija apžilbinājusi uz līdzenas vietas. Ir svarīgi paturēt prātā, ka Zviedrijā darbinieku nevar tik vienkārši atlaist, jo Eiropā darba ņēmēju aizsardzība ir spēcīga, un ne bez pamata. Turpretī Amerikas Savienotajās Valstīs…

Puertoriko vēl nebiju bijis pārāk ilgi, man pat nebija pieticis laika izsaiņot čemodānu. Uzņēmuma vadība deva man rīkojumu izveidot budžeta plānu. To veidojot, sapratu, ka šeit aprēķinos netiek izmantotas pārdotās vienības, t. i., pārdotās preces daudzums, bet tikai pārdošanas cena. Cena pēdējos gados bija palielinājusies, taču pārdoto preču daudzums saglabājās nemainīgs. Tas bija dīvaini: medikamentu cenu nosaka varas iestādes, taču nevarēju atrast nevienu dokumentu, kas apliecinātu, ka notikušas atkārtotas pārrunas par cenu (šāda veida dokumenti bija manai finansistei Zviedrijā). Kaut kas nebija tā, kā vajag. Taču neko vairāk noskaidrot nepaguvu. Saņēmu uzaicinājumu uz Eli Lilly centrālo mītni Indianapolisā. Tur man bija jāpiedalās tirgvedības sanāksmē nekas īpašs.

Aizlidoju uz Indianapolisu, un nākamajā rītā pulksten 8 no rīta mani pamodināja un lūdza ierasties centrālajā birojā. Tur man pateica, ka esmu atstādināts no amata. Nespēju tam noticēt. Kas bija noticis? Ko es biju izdarījis ne tā? Vīrs, kas man to pateica, neko nespēja paskaidrot. Pieprasīju tikšanos ar Sidniju Taurelu, kurš šajā laikā bija kļuvis par Eli Lilly vadītāju. Man bija brīdi jāuzgaida, un tad viņš mani pieņēma. Likās, ka viņš tic visam, ko stāstu. Bet kas bija cilvēki, kas panākuši manu atstādināšanu? Un ko viņi bija Taurelam par mani sastāstījuši?

Pēdējā saruna ar Sidniju Taurelu

Taurels teica, ka Lilly esot zināmi ētikas principi. Tad kādēļ pret mani izturējās kā pret noziedznieku? Personāla pārzinis, kas arī atradās kabinetā (iespējams, ka viņš pildīja arī Taurela miesassarga funkcijas), bija visai saniknots. Saniknots biju arī es. Es šos puišus pazinu. Kad Kopenhāgenā bija ieradusies delegācija no Indianapolisas, biju izvadājis viņus pa dažādiem bordeļiem. Tikšanās beidzās bez redzamām sekām. Druknais personāla pārzinis izvadīja mani no kabineta un personiski pārliecinājās, ka esmu pametis Lilly ēku. Ja šis vīrs man būtu vēl kaut reizi pieskāries, jūs šo grāmatu nelasītu, jo es, visticamāk, sēdētu cietumā.

Es sazvanīju savu Zviedrijas biroju, un darbinieki man pateica, ka birojā esot nomainītas visas atslēgas. Viss bija iepriekš izplānots. Acīmredzot vadība bija noraizējusies, ka es varētu kā supermens pussekundes laikā aizlidot uz Zviedriju un izvilkt no sava rakstāmgalda atvilktnēm visas "sprāgstvielas", kas saistītas ar Misteru Nezināmo. Varbūt viņi bažījās, ka to manā vietā varētu izdarīt kāds no man lojālajiem darbiniekiem. Tobrīd es par to vispār nedomāju. Biju pilnīgi satriekts.

Es uzskatu, ka konfliktā vienmēr ir iesaistītas divas puses. Biju lūdzis Taurelu noklausīties manu versiju par notikušo, taču nešķita, ka viņu tā interesētu.

Šajā dienā dzirdēju kādu no direktoriem izsakām frāzi, kas, kā man šķita, manu pēkšņo padzīšanu izskaidroja visloģiskāk:

- Paskatieties uz savu karjeru Lilly jūs pa karjeras kāpnēm kāpāt pārāk strauji. Nu, jūs taču esat melnādainais.

To es reiz jau biju dzirdējis. Tolaik biju uzsācis darbu farmācijas industrijā kā nenozīmīgs medicīniskais konsultants un kopā ar priekšnieku, kurš nebija zviedrs, apmeklēju kādu ārstu. Priekšnieks toreiz stādījās ārstam priekšā un, norādot uz mani, piebilda:

- Un tas ir mans šoferis.

Vai Lilly pieder pie uzņēmumiem, kuros kāpt pa karjeras kāpnēm var tikai baltādaini anglosakšu izcelsmes protestanti? Amerikas Savienotajās Valstīs tā ir ļoti spēcīga kustība. Visi, kas neietilpst šajā kategorijā, tiek novākti no ceļa. Protams, šoferis ir noderīgs, taču, kad viņš sāk pacelt galvu, uz redzēšanos! Vai, kā teikts Šillera radītajā vācu parunā, moris savu ir padarījis, moris var iet…

Par kādiem ētikas principiem Taurels runāja? Nauda Misteram Nezināmajam Zviedrijā taču nenāca no manas kabatas. Tik lielas naudas summas, pat ja tās tiek iegrāmatotas kā izdevumi citiem mērķiem, netiek tērētas bez Lilly vadības ziņas.

Taurela lolojums bija Prozacun es pieņemu, ka viņam pēkšņi

kļuva bail. Prozac* veiksmes vilnis bija pacēlis Taurelu līdz pašai augšai, savukārt es tiku aizslaucīts prom kopā ar atkritumiem. Uzņēmums vēlējās tikt vaļā no netīrumiem, ar kuriem bija aplipis.

Daži cilvēki man vaicā: Vai jūs šo grāmatu rakstāt, lai atriebtos? Es esmu tikai cilvēks un nevaru teikt, ka šis notikums nebūtu izraisījis manī nekādas emocijas. Taču tas notika ļoti sen. Daudzus gadus par to nerunāju. Tagad man ir mazs dēls, un pēkšņi esmu sapratis, ka mana pagātne apdraud viņa nākotni. Mans mērķis ir to novērst.

Ar Puertoriko uzņēmums nošāva divus zaķus ar vienu šāvienu: pirmkārt, paaugstināt mani amatā uz šejieni un tad atlaist bija lētāk un ērtāk, un, otrkārt, es biju tālu prom no informācijas, ko būtu varējis iegūt Zviedrijā. Kad strādāju Lilly, biju uzņēmumam lojāls darbinieks. Man nebija ienācis prātā nokopēt kompromitējošos pierādījumus, kas nokļuva uz mana rakstāmgalda. Uzņēmuma vadība uzskatīja, ka tagad esmu neitralizēts. Es nevarēju piekļūt iekšējiem ziņojumiem, vēstulēm, rīkojumiem un maksājuma uzdevumiem. Taču vienu viņi bija aizmirsuši: mani darbinieki bija tikpat lojāli pret mani, cik es pret uzņēmumu. Un todien es no viņiem ieguvu informāciju ne tikai par atslēgu nomaiņu vien.

Virapens pret Lilly

Iesniedzu tiesā prasību pret Lilly. Šāda veida prāvas mēdz būt garas un ļoti laikietilpīgas. Tās prasa nervus un izmaksā kaudzi naudas. No brīža, kad tika iesniegti, pārbaudīti un apstrādāti visi nepieciešamie dokumenti, līdz brīdim, kad nokļuvām tiesas zālē, pagāja pieci gadi. Tiesas zāle bija liela, tukša, kastei līdzīga telpa bez logiem. Zāles vidū atradās tiesnesis, pa kreisi un pa labi no viņa iesaistītās puses. Zvērināto sēdekļi bija tukši. Bija paredzēts, ka noklausīšanās notiks zvērināto priekšā, un es biju tam sagatavojies. Taču nu bija izlemts, ka zvērināto nebūs. Vai tā bija zīme? Tika pabeigtas formalitātes atsauces, adreses, informācija. Tiesa vilkās dienām ilgi. Beigās, kad vēlējos vēlreiz komentēt otras puses teikto un piecēlies atkāpos nostāk no galda, lai būtu vairāk vietas rokām, tiesnesis teica, ka tas vairs neesot nepieciešams. Viņš noslēdza noklausīšanos ar vārdiem:

Esat pierādījis savu taisnību.

Tiesneša vārdi lika gan man, gan manam advokātam pieņemt, ka esam tiesas prāvā uzvarējuši. Es paraudzījos uz advokātu, un viņš atbildēja ar platu smaidu. Uzaicināju viņu nosvinēt mūsu uzvaru. Nav nekas neparasts, ja līdz brīdim, kad tiek sagatavots rakstisks spriedums un tas stājas spēkā, paiet gandrīz trīs nedēļas. Ta bija tikai formalitāte. Es biju priecīgs līdz dienai, kad saņēmu vēstuli no tiesas, kurā tiku informēts, ka prāvā uzvarējis uzņēmums Eli Lilly. Tiesnesis bija pārdomājis.

Mēs iesniedzām pārsūdzību Bostonas Apelācijas tiesā un saņēmām uzaicinājumu ierasties tiesā. Mans pārstāvis bija gatavs doties ceļā. Viņš jau bija pie durvīm un grasījās braukt uz lidostu, kad izdzirdēja savā kabinetā pazīstamas skaņas. Tas bija fakss. Viņš nolika čemodānu, aizvēra dzīvokļa durvis, iegāja kabinetā un izlasīja faksu. Fakss bija no Bostonas Apelācijas tiesas. Tajā bija teikts, ka lieta pa šo laiku jau esot nokārtota un viņam vairs neesot nepieciešams ierasties. Viņi esot izlasījuši visus materiālus un nonākuši pie tāda paša secinājuma kā iepriekšējais tiesnesis. Lieta nokārtota? Kurš no tiesneša lēmumiem tad atzīts par pareizu pirmais vai otrais? Protams, otrais tas, kurš bija par labu Eli Lilly. Un ko nozīmēja "pa šo laiku"? Advokāts nosūtīja man šādu vēstuli:

"Es nekādi nespēju rast izskaidrojumu Peresa Gimenesa viedokļa maiņai. Vēl ļaunāk biju cerējis, ka Apelācijas tiesa šo lietu izpētīs, taču tiesas lēmumā tā vispār nav pieminēta.

Atklāti runājot, taisnība nav uzvarējusi. Tomēr mēs vairs nevaram darīt neko citu kā vien pieņemt, ka tiesvedības sistēma ir nepilnīga, ja reiz Apelācijas tiesa pat neizskata lietu, kuru nedrīkstētu atstāt

neizskatītu. Tā kā man nebūs jāstājas Apelācijas tiesas priekšā, pievienoju šai vēstulei čeku Nr. 2486 par 656,31 ASV dolāriem tā ir nauda, ko bijāt samaksājis par lidmašīnas biļetēm un viesnīcu."

Mana lieta tiek izklāstīta Zviedrijas prokuroram

Par kukuļošanu zināja tikai vēl divi Zviedrijas biroja darbinieki. Drīz pēc manas padzīšanas no uzņēmuma ari viņi bez jebkāda iemesla tika atlaisti. Pēc desmit gadiem, kad saskaņā ar likumdošanu manā lietā bija iestājies noilgums, es dzīvoju Floridā un privātu iemeslu dēļ devos uz Zviedriju. Daži cilvēki Stokholmā zināja, ka būšu Zviedrijā, un vaicāja, vai es gribētu runāt ar prokuroru. Beidzot bija pienācis laiks. Mēs norunājām tikties viņa kabinetā. Prokurors garantēja imunitāti, kas man bija ļoti svarīga. Izstāstīju visu, kas bija noticis, un iesniedzu pierādījumus. Taču prokuroram tā arī neizdevās celt apsūdzību, jo psihiatrs, kuru biju piekukuļojis, nestrādāja veselības aprūpes iestādē. Starp citu, šobrīd šis cilvēks strādā tiesā viņš ir Zviedrijas tiesu psihiatrijas eksperts. Tolaik šāda veida kukuļņemšana skaitījās kriminmāls pārkāpums tikai tad, ja kukuli bija ņēmis valsts iestāžu darbinieks.

H 7C

Izmaiņas Zviedrijas likumos

Taču, pateicoties liecībai, ko biju sniedzis Zviedrijas prokuroram, tika izdarīti labojumi pretkorupcijas likumā. Ar šādu priekšlikumu bija nācis klajā prokurors. Viņš izmantoja manu lietu kā piemēru tam, ka pašreizējais likums neietver visas koruptīvās darbības.

Prokurora priekšlikums guva lielu piekrišanu parlamentā.

Es vēlos aicināt citus farmācijas industrijas menedžerus sekot manam piemēram. Atzīstieties! Tiesiskajai sistēmai visur jākļūst tādai, lai ikviens varētu atklāt patiesību, nebaidoties par savu dzīvību, iztiku vai reputāciju. Ieguvums ir izglābtas cilvēku dzīvības. Cilvēka dzīvībai tiesā ir jābūt svarīgākai par amerikāņu standartiem. Cilvēka dzīvībai tiesā ir jābūt svarīgākai par farmācijas industrijas peļņu. Pat ASV valdība ir sapratusi, cik svarīga ir uzņēmumu darbinieku sniegtā informācija, un mudina menedžerus un tirdzniecības pārstāvjus atzīties. Vācijā likumdošana aizsargā farmācijas uzņēmumus, nevis pacientus. Minēšu piemēru saistībā ar farmācijas uzņēmumu Ratiopharm: organizācija Transparency Deutschland kritiski sekoja plašsaziņas līdzekļos atspoguļotajām Ratiopharm tirgvedības metodēm un atklāja, ka ārsti par šī uzņēmuma produktu parakstīšanu saņem ievērojamas priekšrocības. Ta kā tas ir tiešs medicīniskās profesionalitātes pārkāpums, Ulmas (Vācija) prokuratūra uzsāka izmeklēšanu. Taču drīz vien tā tika pārtraukta, jo apsūdzētie veselības aprūpes speciālisti nebija valsts ierēdņi, un tādēļ šo gadījumu nevarēja uzskatīt par valsts ierēdņu korupciju.*72*

Likums ir viņu pusē

Abi Stokholmas biroja darbinieki, kurus Lilly atlaida gandrīz vienlaikus ar mani, nenāca uz prokuratūru. Viņi baidījās. Viņiem vienkārši bija bail pavērt muti, lai gan bija pagājis ilgs laiks, kopš viņi vairs nestrādāja Lilly.

Šīs grāmatas tapšanas laikā es sazinājos ar vienu no viņiem. Viņš apsolīja atbalstīt mani gadījumā, ja notiktu visjaunākais, un teica, ka mana drosme esot "lipīga". Ir vēl citi cilvēki, kas mani atbalsta, to īpaši neafišējot.

15. nodala

i

Insulīns tā pati shēma

Te nu es biju. Augstais trieciennieka lidojums bija beidzies ar kritienu Puertoriko. Mana pasakainā karjera un komētveidīgā pacelšanās pēkšņi bija tikai skatienam gaistošs māns.

Es biju pilnīgā bedrē. Kamēr mana sieva aprūpēja pacientus, es, nomākts un nevienam nevajadzīgs, dirnēju mājās. Sāku dzert daudz vairāk nekā savulaik Zviedrijā. Sāku apmeklēt kazino un ļāvu sev pilnu vaļu. Brīnos, kā mana sieva spēja to paciest. Laikam viņa zināja, ka pārmetumi situāciju būtu tikai pasliktinājuši.

Es nespēju iedomāties savu nākotni. Nedomāju, ka jebkad spēšu atrast darbu farmācijas industrijā. Mans vārds bija ierakstīts melnajā sarakstā. Visi zināja, ka esmu atlaists no Eli Lilly. Nekad nebūtu domājis, ka citu farmācijas uzņēmumu acīs tieši atlaišana (un īpaši tās iemesli) varētu padarīt mani par pieprasītu un vērtīgu darbinieku.

Melnais saraksts kā ieteikuma vēstule

Tieši tad pie manis vērsās farmācijas uzņēmums Novo Nordisk, cits globāla līmeņa spēlētājs, un mana apņēmība vairs nekad neiesaistīties farmācijas industrijā sāka ļodzīties.

Es runāju ar Novo Nordisk rīkotājdirektoru, un viņš par mani bija labi informēts. Tiku uzaicināts uz vakariņām.

Mūsu tikšanās bija kā atblāzma no pagātnes. Novo Nordisk pārstāvji bija ievērojuši īpašās aktivitātes, ko organizēju uzņēmumā Eli Lilly & Company. Turklāt man bija zināma saikne ar vietējiem iedzīvotājiem, jo es nācu no tā paša reģiona (Britu Gajāna nav pārāk tālu no Puertoriko).

Uzņēmumam Novo Nordisk Kārību jūras valstīs bija problēmas ar zāļu (galvenokārt insulīna) apgrozījumu. Rīkotājdirektors piedāvāja man pastrādāt Trinidadā un, ja viss ies labi, paplašināt manu tirdzniecības areālu. Man maksāja komisijas maksu: es saņēmu 10 % no katras pārdotās vienības. Jaunais darba devējs pat centās piekļūt manai sievai. Viņa bija profesore universitātes slimnīcā, un viņas privātpraksē bija 6000 pacientu. Šie skaitļi padarīja viņu par iekārojamu mērķi.

Runājot par insulīnu, atgādināšu, ka esmu ar to divējādi saistīts gan kā noziedznieks, jo centos to pārdot, gan kā upuris, jo pats slimoju ar cukura diabētu.

Insulīns ētisks sākums

1922. gada 11. janvārī četrpadsmitgadīgais diabētiķis Leonards Tomsons saņēma pasaulē pirmo insulīna injekciju. Gadu vēlāk insulīna atklājēji saņēma Nobela prēmiju, un tā bija pelnīta. Viņi pat bija tik godīgi, ka dalījās Nobela prēmijā ar saviem kolēģiem, kuriem bija būtiska loma insulīna izstrādes procesā, bet kuru veikumu Nobela prēmijas komisija neizvērtēja. Tie bija apbrīnojami laiki un apbrīnojami cilvēki. Atklājējs pārdeva insulīna patentu Toronto Universitātei par simbolisku cenu vienu dolāru. 1a tas viss iesākās. Ta tas reiz bija. Patiesi! Šodien ko tādu grūti iedomāties, vai ne? Sākotnēji insulīna ražošanā bija iesaistīts arī kāds mans sens paziņa, ko nu jau pazīstat arī jūs, Eli Lilly. Taču tas bija pirms vairāk nekā 80 gadiem. Daudzās citās medicīnas nozarēs kopš šī laika ir sperti milzīgi soļi, bet ne šajā, jo insulīns diabētu neārstē. Insulīns palīdz cukura diabēta slimniekiem turpināt dzīvot. Un, tā kā insulīns diabētiķiem ir vitāli nepieciešams, viņi ir atkarīgi no tā visu savu atlikušo mūžu.

Vai cilvēki ir labāki nekā cūkas?

Aptuveni 60 gadus insulīnu (hormonu, kas regulē cukura līmeni asinīs) ieguva no dzīvniekiem. Tad pienāca laiks jaunam atklājumam, kas tīrais reklāmas triks tika nosaukts par "cilvēka insulīnu". Šobrīd tirgū dominē tieši šī veida insulīns.

Cilvēka insulīns nav interesants ne savas medicīniskās novitātes dēļ, ne tādēļ, ka tas būtiski atšķirtos no iepriekšējiem insulīna veidiem. Interesants ir psiholoģiskais efekts, ko farmācijas industrija panāca ar šo jauno produktu. Parasti pacienti, kas raduši lietot vienu produktu, ir grūti pierunājami nomainīt to pret kādu citu. Tam par iemeslu nav tikai blakusparādības, bet arī vienkāršs ieraduma spēks. Mainīt ieradumus nav viegli. Dīvainā kārtā ar jauno insulīna tipu šādu problēmu nebija. Ārsti sauca: "Urrā!", un pacienti bija laimīgi. Viņi ticēja, ka tagad no dzīvniekiem iegūta hormona vietā saņem cilvēka insulīnu. Te arī slēpjas reklāmas triks. Atšķirība bija acīmredzama. Pēkšņi izrādījās, ka vecais insulīns ir iegūts no dzīvniekiem, bet, kamēr cilvēka insulīna nebija, par vecā insulīna izcelsmi neviens nerunāja. Runas sākās tikai pēc tam, kad tika radīts nosaukums "cilvēka insulīns". Daudziem cilvēkiem nepatīk doma par to, ka būtu jāinjicē vēnā cūku insulīns, lai gan pret cūkgaļu viņiem nav nekādu iebildumu.

Cilvēku insulīns no šāda aspekta ir daudz patīkamāks. Un to lietot šķiet loģiskāk. Organismam tas taču būtu jāpanes vieglāk: galu galā dzīvnieku insulīns ir paredzēts dzīvniekiem, cilvēka insulīns cilvēkiem. Viss, kā nākas. Patiesībā dzīvnieku insulīns būtu jāsauc par "dabisko insulīnu" un t. s. cilvēku insulīns par "sintētisko insulīnu". Bet ko par to teiktu pacienti? Kuru no abiem insulīna veidiem viņi tad izvēlētos?

Nosaukums "cilvēka insulīns" ir klaji melīgs, jo patiesībā t. s. cilvēka insulīns ir ģenētiski radīts. Taču ko par to būtu teikuši ārsti un kā uz šo ģenētiskā ceļā ražoto insulīnu būtu reaģējuši pacienti?

Nē, precīzs nosaukums šim produktam būtu tikai kaitējis. Ilgtermiņa pētījumi liecina, ka jaunajam insulīnam piemīt tādas pašas blakusparādības kā vecajam, taču pacienti nav par to informēti. Ražotāji noliedz alerģisku reakciju esamību, lai gan ir tikai loģiski, ka organisms reaģē uz tam svešu vielu. Kāda tam nozīme? Nosaukums ir svarīgāks par iepakojumu, un iepakojums ir svarīgāks par saturu. Insulīna nosaukums bija vārdu spēle, un tā nostrādāja.

Hipoglikēmija

Viena no problēmām ar jauno insulīnu ir tā, ka diabētiķiem ir grūtāk pamanīt, kad cukura līmenis asinīs ir nokrities. Gadās, ka viņi to aptver pārāk vēlu vai neaptver nemaz. Tas var izraisīt bezsamaņu un arī izraisa.

Un, lai gan Vācijas Federālais veselības dienests (BGA) rakstīja, ka "katram pārejas gadījumam uz cilvēka insulīnu ir jābūt medicīniski pamatotam"*73* , pacientiem tika atņemts tradicionālais insulīns, nesniedzot medicīnisku pamatojumu, un tas notika bez skaidras medicīniskas nepieciešamības. Turklāt daudzi pacienti (piemēram, tie, kas bija ievietoti slimnīcā) vispār netika informēti par faktu, ka viņiem pēkšņi tiek dots cita veida insulīns. Viņi vienkārši tika "pieradināti" pie jaunā.

Medikamentu trūkums

Es vaicāju saviem toreizējiem darba devējiem, kas notiktu, ja jaunais insulīns pacientiem izraisītu problēmas, vai uzņēmums turpinātu ražot veco insulīnu? Atbilde skanēja: "Jā, protams, vecais insulīns vienmēr būs pieejams."

Tie bija atklāti meli. Jau 2005. gadā no tirgus pazuda pēdējās dzīvnieku insulīna partijas, un nesen lielākie ražotāji atklāti paziņoja, ka grasās pilnībā pārtraukt dzīvnieku insulīna ražošanu.

Daļai pacientu sākusies skriešanās ar laiku. Tas pats sakāms par ārstiem, farmaceitiem, veselības apdrošināšanas uzņēmumiem un pat cukura diabēta slimnieku organizācijām. Blakusparādības ir pat t. s. cilvēka insulīnam. Tas, ka diabētiķiem tiek liegta iespēja izvēlēties no dažādiem insulīna veidiem, ir prātam neaptverami.

Esmu saņēmis zvanus no daudziem diabētiķiem, kuriem ir problēmas iegādāties dzīvnieku insulīnu. Šķiet, nav neviena, kas varētu viņiem palīdzēt. Farmaceiti rausta plecus un saka, ka krājumos tā vairs nav. Ja kādam izdodas šo insulīnu atrast, to nākas importēt. Tas, protams, ir dārgi, un veselības apdrošināšanas uzņēmumi var atteikties segt šos izdevumus, jo, viņuprāt, tirgū ir pieejams līdzvērtīgs medikaments cilvēka insulīns, pret kuru daļai pacientu ir alerģija.

Dzīvnieku (t. i., dabiskais) insulīns nav salīdzināms ar cilvēka (t. i., ģenētiski radīto) insulīnu gan atšķirīgā ražošanas

A no

procesa, gan atšķirīgās iedarbības un blakusparādību dēļ. Lai atgūtu iztērēto naudu, pacientiem tas ir jāpierāda. Tātad pacientiem tagad ir jāveic klīniskie pētījumi pašiem ar sevi? Kāds absurds!

Tiem, kurus šīs pārmaiņas ir skārušas, pamatoti radušies šādi jautājumi:

• Kādēļ labi pārbaudīti un izmēģināti medikamenti tiek vienkārši izņemti no apgrozības?

• Kā bija iespējams apzināti un mākslīgi ierobežot pieprasījumu pēc dzīvnieku insulīna?

• Kādēļ ārsti un atbildīgās iestādes neatzīst dzīvnieku insulīnu par alternatīvu ārstēšanas metodi? Pasaulē joprojām ir daudz diabētiķu, kuriem ir nepieciešams dzīvnieku insulīns, jo t. s. cilvēka insulīnu viņi nepanes.

Laikā no 1986. līdz 1989. gadam Britu Cukura diabēta slimnieku asociācija (British Diabetic Association BDA) saņēma aptuveni 3000 vēstuļu no cilvēkiem, kas bija spiesti dzīvnieku insulīna vietā lietot t. s. cilvēka insulīnu un sūdzējās par nevēlamām reakcijām pēc tā lietošanas. Balstoties uz šīm 3000 vēstulēm, tika veikts neatkarīgs pētījums, kas tika pabeigts 1993. gadā. Bija paredzēts, ka rezultātus

publicēs izdevums British Medical Journal, taču pēkšņi pētījums tika atzīts par "pārāk pesimistisku". Tikai 6 gadus pēc pētījuma beigām rezultāti tika nodoti laikrakstam Guardian un publicēti 1999. gada 9. marta numurā. Atklājās satraucoša informācija: 80 % izpētīto gadījumu pacienti sūdzējās, ka vairs nespēj kontrolēt cukura diabēta simptomus un neizjūt simptomus, kas brīdina par komas tuvošanos. No vēstulēs sniegtās informācijas pētnieki izdarīja šādus secinājumus:

• saņemot jauno insulīnu, puse no lietotājiem bija zaudējuši samaņu, neizjūtot brīdinājuma simptomus, kas liecinātu par kritisku cukura līmeni asinīs;

• 25 % lietotāju apgalvoja, ka šādas epizodes kļuvušas biežākas;

• 20 % rakstīja, ka šādas epizodes ir kļuvušas smagākas;

• 13 % bija zaudējuši samaņu naktī un 5 % bija sākušies krampji. 10 % bija radušies atmiņas traucējumi;

• 9 % apgalvoja, ka viņiem esot grūtības koncentrēties;

• daži jaunā insulīna lietotāji bija zaudējuši darbu;

• vēl citi saņēma atteikumu atjaunot transportlīdzekļa vadītāja apliecību, jo, samazinoties cukura līmenim asinīs, bija iekļuvuši avārijās.*74*

Ne tikai šo vēstuļu autori, bet arī daudzi citi diabētiķi bija saskārušies ar problēmām, pret kurām ārsti neizturējās pietiekami nopietni. Varu iedomāties, kāpēc. Droši vien tagad to varat iedomāties arī jūs. Starp citu, tikpat kā nav pētījumu par to, kā pāreja no viena insulīna veida uz otru ietekmējusi pacientus (vai šī paša iemesla dēļ?).

Jaunā insulīna reģistrācija

Protams, ari šoreiz līdz reģistrācijas brīdim nebija veikti nekādi nopietni pētījumi. Vai dzirdat, kā smejas zviedru psihiatri?

"Pirmais pētījums, kas publicēts 1980. gadā, bija balstīts uz datiem par septiņpadsmit (17) vīriešiem, kas slimo ar cukura diabētu."*75*

Tomēr insulīns tika reģistrēts un 1982. gadā nonāca tirgū. Sasodīti ātri, ja ņem vērā, ka tā ir pirmā ģenētiski iegūtā viela, ko paredzēts izmantot, glābjot cilvēku dzīvības. Nav pierādīts, ka cilvēku insulīnam salīdzinājumā ar dzīvnieku insulīnu būtu kādas priekšrocības. Pētījumus galvenokārt sponsorēja farmācijas industrija, un to uzdevums bija parādīt medikamentu pozitīvā gaismā.

Atgādināšu: kad cukura diabēta slimnieks sāk lietot insulīnu, viņam tas jālieto visu mūžu.

Pētījumos, kuru mērķis bija pārbaudīt jaunā insulīna efektivitāti, lielākoties nepiedalījās vairāk par 50 cilvēkiem, un reizēm dalībnieku skaits bija tikai 17.*76*

Ar tik neliela mēroga pētījumiem nepietiek, lai atklātu nopietnas problēmas, īpaši, ja iztēlojamies, kā tiek izvēlēti pētījuma dalībnieki. Pavisam nezinātniski.

Patenti ļauj saglabāt augstas cenas

Cukura diabēta slimniekiem no cilvēka insulīna "izgudrošanas", maigi izsakoties, nebija nekāda labuma. Pārmaiņas skāra vienīgi ražošanas procesu un līdz ar to (un tas farmācijas industrijai ir visbūtiskāk) patenta jautājumu, jo ģenētiski iegūtais insulīns (ar nelielām atšķirībām) ir dabiskās vielas kopija. Un ražotājs šo kopiju tieši tā arī patentēja. Tagad uzņēmums varēja teikt: "Mums ir kaut kas pilnīgi jauns," un pieprasīt tādu cenu, kādu vien vēlas. Cilvēka insulīns bija vienīgi patentu tiesību jautājums. Dzīvnieku insulīnu varēja ražot ikviens, nemaksājot bargu naudu par tiesībām uz patentu, tādēļ insulīns bija lēts. Tas bija izdevīgi pacientiem un veselības aprūpes sistēmai, taču nebūt ne tik izdevīgi farmācijas industrijai. Ja kāds ražo pildspalvas, viņam nav jāmaksā nodeva par patenta izmantošanu, jo pildspalvas ir ikdienas patēriņa prece. Arī vecā tipa insulīns bija ikdienas patēriņa prece. Diabētiķiem tas ir nepieciešams katru dienu. Taču farmācijas uzņēmumi nebija ar to mierā. Tie vēlējās vairāk.

Ja padomā, ka pirmā insulīna patents tika pārdots universitātei par vienu dolāru, turpretim mūsdienās farmācijas industrija tērē miljoniem dolāru, lai iegūtu patentus (nevis izstrādātu jaunus medikamentus), tad kļūst skaidrs, kā laika gaitā ir mainījušās prioritātes.

Rīkļurāvēju sacensība

Pāreja no viena veida insulīna uz otru notika visā pasaulē; tika pārveidots pilnīgi viss tirgus. 'Ia bija rīkļurāvēju sacensība. Farmācijas uzņēmumi strīdējās par jau izsenis sadalīto pārdošanas teritoriju pārdali. Tirgus struktūra bija pilnībā zaudējusi līdzsvaru, un farmācijas uzņēmumi izjuta spiedienu. Pēkšņi tie sāka zaudēt noņēmējus pa labi un pa kreisi, un starp šiem noņēmējiem bija tādi klienti kā slimnīcas un varbūt pat veselas valstis. Lai to kompensētu, bija jāizdomā, kā atņemt pircējus konkurentiem. 1a bija cīņa bez noteikumiem. Dārga cīņa. Tā nebija cīņa ar cukura diabētu protams, ne. Tā bija cīņa, no kuras pacientiem nebija itin nekāda labuma. Gluži otrādi. Kurš būs tas, kas par to ilgtermiņā samaksās? Pareizi. Jūs, pacienti tie, kas uztur veselības aprūpes sistēmu.

Nekādu insulīna pildspalvu nabadzīgajām valstīm

Uzņēmums Novo Nordisk bija izstrādājis nelielu ierīci, kas ļāva injicēt insulīnu pavisam vienkārši ar pildspalvas palīdzību. Nesāpīgi un viegli. Tas bija jauns un revolucionārs izgudrojums. Šis produkts tika palaists rietumvalstu, tostarp Vācijas, tirgū, un uzņēmums pārdeva to par ļoti augstu cenu. Es ieteicu padarīt šo produktu pieejamu arī Kārību jūras reģiona pacientiem, taču šī ideja tika strikti noraidīta. Pamatojums bija šāds: "Lai to izdarītu, mums nāktos samazināt cenu. Tāpēc mēs to tur nepārdosim. Tas apdraudētu cenu līmeni rietumvalstīs."

Lai dzīvo vecais sauklis: "Mēs strādājam pacientu labklājības vārdā!"

Desmit procenti man

Ta vietā kādai Kārību jūras reģiona valsts iestādei tika piešķirti datori par aptuveni 10 000 ASV dolāriem, lai pretī saņemtu insulīna pasūtinājumu par 500 000 ASV dolāriem. Izklausās pazīstami? Šķiet, 10 000 ASV dolāru ir standartsumma. Un vai zināt? Es biju tas, kurš šādus rīkojumus izpildīja. Galu galā no šiem 500 000 ASV dolāru es saņēmu 10 % lielu komisijas naudu.

Dot, neko nesaņemot pretī

Arī tolaik, kad vēl biju Lilly izpilddirektors Zviedrijā, reiz aprīkoju veselu Gēteborgas slimnīcu ar datoriem tie tolaik bija ļoti dārga un ekskluzīva lieta. Mēs apmācījām slimnīcas personālu. Biju sazinājies ar galveno ārstu un panācis vienošanos, ka slimnīca atteiksies no mūsu konkurentu (Novo) insulīna un pāries uz mūsējo un par to mēs veiksim slimnīcā digitālo revolūciju.

Mēs savu apņemšanos pildījām, bet viņi nekauņas tādi! tomēr palika pie Novo produkcijas. Es gribētu zināt, ko viņiem piedāvāja Novo.

Tukši solījumi

Un tad vēl visi tie nepārtrauktie solījumi, ka medikamenti kļūs lētāki, ka jaunas zāles padarīs medikamentozo terapiju lētāku utt. Muļķības! Patentu tiesības pēc noteikta laika izbeidzas, un jaunu zāļu reģistrācijas pamatdoma ir ar jaunu patentu palīdzību kompensēt veco patentu izraisīto peļņas kritumu.

Cita iemesla, lai izņemtu veco insulīnu no tirgus, vienkārši nebija. Nauda, ko farmācijas industrija samaksāja par jaunā insulīna izstrādi, nebija iztērēta ar mērķi radīt labāku medikamentu. Turklāt jājautā, vai lielākā daļa šīs naudas netika iztērēta reklāmai un tādiem īpašiem pasākumiem kā manis pieminētā kukuļu (datoru) došana.

Nav nekā ienesīgāka par produktu, no kura cilvēki ir pilnībā atkarīgi. Nav nekā labāka par tādu personu iesaistīšanu kā to, kas ir pilnīgi veseli:

"DPT-l pētījumu ietvaros cilvēku insulīns profilaktiskās devās tika dots tiem, kam pastāvēja augsts cukura diabēta attīstības risks [..]. Mēs nezinām, kādas ir šo ģenētiski radīto medikamentu iespējamās blakusparādības uz veselu organismu."*77*

Šī tirgus paplašināšanas stratēģija varēja būt arī mans roku darbs. Esmu patiesi priecīgs, ka vismaz tā nebija manis radīta.

16. NODALA

>

Ārpusindikāciju tirgvedība augšanas hormoni

Kad man beidzot bija apnicis pildīt melnstrādnieka lomu farmācijas uzņēmumos un kopš manas atlaišanas no Eli Lilly bija pagājis kāds laiks, es kļuvu par pašnodarbinātu, neatkarīgu farmācijas uzņēmumu konsultantu. Mana darbības sfēra tāpat kā līdz šim bija Kārību jūras reģions. Rūpīgi sekoju līdzi, lai dažādu farmācijas uzņēmumu izstrādātie produkti, ko es pārstāvēju, savstarpēji nekonkurētu. Un atkal es biju iesaistīts ārpusindikāciju tirgvedībā. Ar to jau biju saskāries tolaik, kad vēl strādāju par tirdzniecības pārstāvi. Blakusparādības, ko varēja izmantot kā pārdošanas argumentus, tika liktas lietā, lai palielinātu apgrozījumu.

Tas, ar ko mēs, tirdzniecības pārstāvji, nodarbojāmies nelielā mērogā, tiek sekmīgi izmantots visā farmācijas industrijā. Katrai vielai ir noteikta iedarbība, un tā atstāj noteiktu ietekmi uz cilvēka organismu. Viela var padarīt cilvēku mierīgāku un nosvērtāku, bet vienlaikus izraisīt aizcietējumu. Tātad tie, kas vēlas kļūt mierīgāki, vienlaikus iegūs cietāku vēdera izeju, savukārt tie, kam ir mīksts vēders, kļūs miegaini. Zāļu pozitīvā iedarbība un blakusparādības ir tādi paši mainīgie lielumi kā x un y matemātiskā vienādojumā.

Atkarībā no tirgus situācijas farmācijas uzņēmumi vienu ietekmi uz organismu nodēvē par terapeitisku efektu, otru par blakusparādību. Mēdz būt arī tā, ka abas iedarbības tiek nodēvētas par vēlamiem terapeitiskiem efektiem un tās pašas zāles tiek pārdotas divām dažādām mērķauditorijām. Kas vienam blakusparādība, otram ārstnieciska iedarbība, un otrādi.

■jnn

Ja Prozac® nebūtu guvis milzīgus panākumus kā psihotropais medikaments, nākamais solis būtu ārpusindikāciju tirdzniecība. Sākotnēji zāles tika reģistrētas tikai kā antidepresants, jo tā bija vienkāršāk. Taču pēc kāda laika bija paredzēts pārdot Prozac* arī kā līdzekli pret aptaukošanos, kā līdzekli svara samazināšanai. Tas, ka uzlabotos pacientu garastāvoklis (vai viņi izdarītu pašnāvību), būtu tikai blakusparādība.

Nav simpātiju, nav kukuļu

Savas karjeras laikā ar augšanas hormoniem esmu saskāries divas reizes, katrreiz strādājot cita uzņēmuma labā. Pirmo reizi tas notika saistībā ar zāļu reģistrētajām indikācijām, lai palīdzētu cilvēkiem ar augšanas traucējumiem izaugt garākiem. Es atradu ekspertu, kurš specializējās pundurainības problemātikā. Viņam bija aptuveni ducis pacientu, kas, ņemot vērā ārkārtīgi augstās medikamentu izmaksas, bija izdevīgs tirgus. Šis eksperts izmantoja mūsu konkurentu produkciju, un es negribēju ar to samierināties.

Šajā gadījumā viss neizdevās, kā plānots. Pēc kādas konferences uzaicināju viņu vēl nedaudz paceļot. Bija paredzēts, ka mums pievienosies vēl kāds ārsts, kas mani interesēja. Mans mērķis bija ar šo ceļojumu uz Lasvegasu raisīt viņos pozitīvu noskaņojumu un izveidot labvēlīgu uzņēmējdarbības vidi. Taču eksperts bija ļoti rezervēts, un likās, ka viņu interesē tikai pa logu redzamā ainava. Nudien nezinu, varbūt tas bija viņa pirmais atvaļinājums. Jebkurā gadījumā ceļojums neko nemainīja un mēs tā arī nesatuvinājāmies.

Augšanas hormoni un mūžīgā jaunība

Vēlāk, kad jau darbojos kā neatkarīgais konsultants, saņēmu uzaicinājumu virzīt tirgū kāda cita uzņēmuma augšanas hormonus. Taču šoreiz runa bija par ārpusindikāciju tirdzniecību mērķis bija izmantot preparātu tādām indikācijām, kādām tas nebija reģistrēts. Ir daudz bagātu cilvēku, īpaši vīriešu, kas vēlas lietot augšanas hormonus, lai kļūtu muskuļotāki, iegūtu tvirtu ādu un mūžīgo jaunību.

Tā nu uzņēmums bija izdomājis, ka varētu uz kādas tropiskas salas atvērt ekskluzīvu klīniku. Ta kā mana sieva bija veikusi augšanas hormonu pētījumus, viņai bija paredzēts klīnikas medicīniskā direktora vietnieces amats. Taču es no šī piedāvājuma atteicos. Kādēļ?

Ta bija jau otrā reize, kad šis farmācijas uzņēmums vērsās pie manis, lai piekļūtu manai sievai. It kā viņa sēdētu uz naudas maisa! Pirmoreiz runa bija par viņas 6000 pacientiem diabētiķiem, tagad par viņas specifiskajām zināšanām.

Nevēlējos, lai mana sieva iztirgo savu intelektu kādam naudaskāres apsēstam menedžerim, kuru interesē tikai peļņa. Pietika jau ar to, ka šādi rīkojos es.

Miljoni soda naudās? Sīkums

Varbūt izklausās, ka ārpusindikāciju tirgvedība ir sastopama vien laiku pa laikam. Taču patiesībā tā ir milzīga uzņēmējdarbības nozare, kas saistīta ar mērķtiecīgu dezinformāciju. Un tas viss notiek uz pacientu rēķina. Farmācijas uzņēmumu ienākumi ir tik milzīgi, ka tiem pat nav grūti atzīt savu vainu, ja tas tiešām jādara un ja nav iespēju no tā izvairīties. Ja nezināmu iemeslu dēļ vesela juridiskā nodaļa nespēj izskaidrot kādu pacientu smadzeņu skalošanas gadījumu, tad vaina tiek novelta uz atsevišķu darbinieku, kuram tiek uzkrauta visa atbildība.

2005. gada decembrī pēc trīs gadus ilguša tiesas procesa Eli Lilly & Company atzina "nepietiekamu pārraudzību" Evistra® lietā un bija gatava samaksāt soda naudā 36 miljonus ASV dolāru.*78* Taču cik reižu lielāku summu šī "nepietiekamā pārraudzība" ienesusi uzņēmumam peļņas veidā? Pārspīlējot situāciju, varētu teikt, ka farmācijas uzņēmumos ir divas nodaļas: vienā ietilpst juristi, otrā tirgvedības profesionāļi. Pētnieki un pētījumu rezultāti tiek nopirkti, kad ievajagas, bet tirgvedības nodaļai ir jāstrādā. Juristi nemanāmi paslauka zem paklāja visus likumpārkāpumus, saplēstos traukus vai nepatīkamos asiņu traipus un rūpējas, lai uzņēmuma tēls būtu nevainojams.

Taču šoreiz kaut kas nogāja greizi. Par ko ir runa? Par medikamentu Evistrakurš paredzēts sievietēm pēc menopauzes osteoporozes novēršanai. Šis medikaments neienesa Lilly tik lielu peļņu, kā uzņēmums bija cerējis.

Tādēļ Lilly izmainīja Evistra® reklāmas kampaņu. Tagad šīs zāles tika reklamētas kā medikaments pret krūts vēzi. Un, protams, šādai cerībai atradās daudz pircēju. Smalki izdomāts! Šī ideja pat varētu būt manējā. Prokurors norādīja, ka FDA atzinusi Evistra® reklāmas solījumus par nepatiesiem. Taču uzņēmumu tas neietekmēja. Lilly turpināja darboties un plānoja reklamēt Evistra*00* kā zāles, kas samazina kardiovaskulāro slimību risku. FDA noraidīja arī šo apgalvojumu, kas bija vienkārši izzīsts no pirksta.*79*

Ētikas standarti?

Lilly par savu noziedzīgo rīcību samaksāja 12 miljonus ASV dolāru lielu soda naudu. Turklāt papildus uzņēmumam nācās šķirties no vismaz divreiz lielākas summas, lai segtu civilās tiesvedības izdevumus. Saskaņā ar tiesas spriedumu Lilly tika aizliegts izmantot ārpusindikāciju reklāmas. Drīz pēc tam Eli Lilly pārstāvji paziņoja, ka uzņēmums piekritis samaksāt soda naudu, lai tiesas prāva tiktu izbeigta. Te var rasties jautājums varbūt uzņēmumam bija vēl kas slēpjams? Varbūt Eli Lilly priecājās, ka nenākas atklāt arī pārējās lietas? Radās iespaids, ka uzņēmums parādījis nevienam nav bijis nodoma pārkāpt likumu. Atvainojiet vai es saklausīju pareizi? Tad kādēļ gan būtu jāmaksā 12 miljonu ASV dolāru liela soda nauda? Uzņēmuma vadītājs Sidnijs Taurels savā neatkārtojamā manierē teica:

- Mums tiešām ārkārtīgi žēl…
- Mēs nopietni apzināmies savu atbildību likuma priekšā…

Un vēl:

- Mēs cenšamies panākt, lai mūsu darbinieku rīcībā allaž būtu saskatāmi tikai visaugstākie tiesiskie un ētiskie standarti.*83*

Kā kaut ko tādu vispār var izdomāt? Kā te var runāt par ētikas standartiem? Kādiem ētikas standartiem atbilst melošana? Kādiem apzināta dezinformācija? Vai viņš tiešām vēlējās palīdzēt sievietēm? Vai viņš tiešām vēlējās pieveikt krūts vēzi ar zālēm, par kurām bija labi zināms, ka tās nav šim mērķim piemērotas? Ko šis vīrs bija salietojies? Varbūt Prozac®? Ir taču zināms, ka Prozac*x* izraisa halucinācijas.

Schering, Pfizer, Lilly un citi

Viss notika tāpat kā parasti, un šī lieta nebija nekāds izņēmums. Drīzāk tā bija likumsakarība: 2005. gada maijā izdevums San Francisco Chronicle ziņoja, ka aptuveni 40-60 % gadījumu medikamenti tiek parakstīti ārpus noteiktajām indikācijām.*81* Pfizer atpirkās par 430 miljoniem.*82* Uzņēmums ParkeDavis, kuru iegādājās Pfizer, bija pierunājis ārstus parakstīt epilepsijas ārstēšanai paredzēto medikamentu Neurotonin* kā zāles pret visdažādākajām slimībām. Turklāt par to, lai ārsti parakstītu šo medikamentu visdažādāko slimību ārstēšanai, viņiem tika samaksāts. Viens no ārstiem, kas atklāja šīs lietas aizkulises, teica, ka uzņēmums piedāvājis viņam biļetes uz olimpiskajām spēlēm, ceļojumus uz Disnejlendu un brīvdienas golfa laukumos.*83*

Neurotonin® gadījumā tiek lēsts, ka aptuveni 90 % gadījumu tas tika parakstīts ārpus noteiktajām indikācijām. Epilepsijas slimnieku nemaz nav tik daudz, tādēļ, parakstot šo medikamentu tikai tiem pacientiem, kam tas paredzēts, uzņēmums neguva pietiekami lielu peļņu. Iespējams, ka patiesībā arī epilepsijas slimniekiem medikaments nemaz nebija paredzēts, varbūt tā vienkārši bija vieglāk panākt medikamenta reģistrēšanu.

Vēl viens piemērs: uzņēmumam Schering-Plough nācās neparedzēti šķirties no 435 miljoniem ASV dolāru. Uzņēmums samaksāja šo soda naudu un atzina, ka tirgojis Claritin " ārpus noteiktajām indikācijām kā zāles pret alerģiju, kā arī apzināti sniedzis nepatiesu informāciju varas iestādēm.*84* Domāju, ka visu šo darbību nestā peļņa krietni vien pārsniedza 435 miljonus ASV dolāru.

Kā redzat tas, par ko stāstīju no savas pieredzes, notiek arī citur. Ar tirgu tiek manipulēts.

17. NODALA

f

Hiperaktivitāte jeb izdomātas slimības

1998. gadā es apprecējos vēlreiz un kopā ar sievu pārcēlos uz dzīvi Vācijā. 2004. gadā piedzima mūsu dēls. I-armācijas industrijai biju pateicis ardievas. Vairs nevēlējos būt saistīts ar tās meliem un tumšajiem noslēpumiem. Dzīvoju mājās un pavadīju laiku ar ģimeni. Tad kādu dienu atšķīru žurnālu, un viss sākās no jauna, tikai šoreiz viņi centās tikt pie mana bērna. Pie visiem bērniem. Jauno vecāku žurnālā Familie ieraudzīju sava bijušā darba devēja, farmācijas uzņēmuma Eli Lilly, ievietotu reklāmu.

Virsraksts bija diezgan neizteiksmīgs: "Informācija par ADHD"-, reklāmā bija norādīta arī tāda paša nosaukuma interneta vietne. To, kāds vājprāts ir šī draudzīgās krāsās nodrukātā reklāma, zinu, pateicoties vairāk nekā trīsdesmit gadus ilgai pieredzei farmācijas industrijā.

Tas, ko uzņēmums centās pārdot, visticamāk, bija Strattera® (aktīvā viela atomoksetīns) jaunas zāles,' kuras ietilpa plašajā psihiatrisko medikamentu grupā, kas eksperimentālā kārtā tika radīti un ražoti 20. gadsimta 60. gados. Šie medikamenti bija paredzēti konkrētai, skaidri definētai un specifiskai pacientu grupai. Tik precīzi definētas grupas ir ļoti nelielas, un neliels pacientu skaits nespēj radīt lielu apgrozījumu pat tad, ja zāles ir ļoti dārgas. Svarīga ir kvantitāte. Pie šīs medikamentu grupas pieder arī jau pieminētais psihotropais medikaments Prozac*w* . Ar Strattera*K* uzņēmums droši vien cenšas aizstāt labāk zināmo medikamentu Ritalinkas, kā tiek apgalvots, palīdz pret ADHD, taču ir pieejams tikai uz receptēm.

Tas, vai Lilly reklamētā inovatlvā aktīvā viela tiešām ir tik jauna, vēl ir jautājums. Prozac№ divdesmit gadu ilgais patenta laiks ir beidzies. Tagad, izmainot vienu mazu atomu, kam tāpat nav nekādas nozīmes (kaut gan kas zina…), uzņēmums atkal varēs laist tirgū jaunu aktīvo vielu, paaugstināt cenas un pasniegt medikamentu kā jaunu.

Ta Eli Lilly tiek atļauts Vācijā izvietot reklāmas, kurās ķīmiskas vielas, kas iepriekšējās desmitgadēs atzītas par bīstamām, tiek "uzlabotas" un pārdotas ne tikai pieaugušajiem, bet arī bērniem. Vai farmācijas industrija neko nav mācījusies no pagātnes? Acīmredzot nē. Šajā reklāmā ir labi saskatāmas farmācijas industrijas negodīgās tirgvedības stratēģijas. Kopumā jāsecina, ka:

- reklamēta tiek slimība, nevis zāles;
- apzināti sniedzot neprecīzas indikācijas, tiek padarīta neskaidra robeža starp normālo (veselo) un slimo;
- reklāma raisa vēlmi izvēlēties starp kontroli un spontanitāti;
- sarežģītas kopsakarības tiek nonivelētas līdz praktiskai ķīmijai, solot, ka cilvēku laimīgu padarīs tablete. Tas izklausās tiešām baisi,

bet farmācija jau arī ir baisa uzņēmējdarbība. Precīzāk izsakoties, reklāmas mērķis ir radīt pieprasījumu vēl pirms produkta laišanas tirgū vēl pirms pierādīta zāļu drošība un efektivitāte.

Slimības reklamēšana

"Bērni ar ADHD vienkārši bērni no pamošanās līdz aizmigšanas brīdim."

Apbrīnojams reklāmas triks. Lūk, kas ļauj bērniem būt bērniem farmācijas industrija! Tiktāl tad esam nonākuši.

Protams, es zinu, kā domā farmācijas industrijas darbinieki. Arī es pats agrāk tā domāju un liku tā domāt ari ārstiem. Ta ir uz peļņu orientēta domāšana, kas raksturīga tādiem cilvēkiem, kuri apsēsti ar naudu, nevis tādiem, kuri patiešām vēlas kādam palīdzēt. Tie, kas vēlas palīdzēt, meklē vietu un veidu, kā to izdarīt. Tablešu tirgoņi domā, ka palīdzība vajadzīga visiem slima, viņuprāt, ir visa cilvēce. Tas taču ir fantastiski milzīgs tirgus!

Šeit tiek reklamēta slimība. ADD ir saīsinājums no Attention Deficit Disorder uzmanības deficīta sindroma. Ja runa ir arī par t. s. hiperaktivitāti, to dēvē par A1)HD. Reklāma ir ļoti veiksmīga: skolās un bērnudārzos šī slimība ir tikpat labi pazīstama kā saaukstēšanās, un, tāpat kā katrs bērns var saķert iesnas, katrs var arī iedzīvoties vienā vai otrā uzmanības deficītā.

Visi bērni šad tad mēdz pačīkstēt un uzvesties izaicinoši, 'lapat paiet laiks, kamēr viņi pierod pie sociālā ideāla un spēj mierīgi nosēdēt krēslā. (Pieaugot cilvēks ir ideāli piemērojies darbam birojā.) Ta ir bijis vienmēr. Taču mūsdienās, pateicoties lielajiem farmācijas uzņēmumiem, mēs "zinām", ka šī "slimīgā" uzvedība uzmanības deficīts ir viegli ārstējama ar zāļu palīdzību. Vai nav bezatbildīgi, ja nedodat savam bērnam šīs zāles?

Apvērsto pierādījumu nasta

Pēkšņi pierādīšanas mehānisms tiek apvērsts pilnīgi kājām gaisā. Šaubu gadījumā vecākiem un skolotājiem ir jāpierāda, ka viņu bērniem nav ADI). Ļoti labs pārdošanas paņēmiens. Dažos gadījumos to izmanto pat ārsti. Kāds mans draugs vienurīt ar velosipēdu aizbrauca pie ārsta, lai atkārtoti saņemtu zāļu recepti. Reģistratore pamanīja, ka viņam asaro acis, un, kārtojot nepieciešamos dokumentus, pavaicāja, vai viņam nav kāda alerģija. Mans draugs atbildēja noliedzoši. Reģistratore metās klāstīt, ka daudziem cilvēkiem ir alerģija, par ko viņi paši pat nenojauš, un ka viņš varētu par lētu naudu iziet alerģijas pārbaudi. Mans draugs pēc tam teica, ka uz pārbaudi nav parakstījies, jo viņam nekad neesot licies, ka būtu pret ko alerģisks (lai gan pēc reģistratores piezīmes viņš par to tik pārliecināts vairs nebija). Viņam bija teju jātaisnojas, kādēļ viņš nevēlas iziet pārbaudi. Visbeidzot draugs bija pavaicājis, kādēļ reģistratore vispār sākusi par to runāt, un viņa atbildēja, ka viņam asarojot acis. Mans draugs iesmējās un paskaidroja, ka tas ir no brauciena ar velosipēdu aukstā laikā. Brīžos, kad bērni slikti uzvedas vai izjūt koncentrēšanās grūtības, daudzi vecāki droši vien ir piedzīvojuši ko līdzīgu pastāv taču A1)D, un tas ir "ārstējams".

Kādēļ jūs neko nedarāt? Kādēļ negribat palīdzēt savam bērnam? Tas taču ir tik vienkārši!

Arvien lielākais spiediens uz vecākiem bieži vien tiek izdarīts šādiem vai līdzīgiem vārdiem. Un tieši tāpēc tiek reklamētas slimības.

Iespējams, ka ir indikācijas, kuru ārstēšanā tiešām varētu izmantot Strattera "" vai kādu citu šīs grupas produktu. Tomēr, visticamāk, tas iespējams pavisam niecīgā skaitā klīnisku slimības gadījumu. Šeit tiek reklamēts nevis medikaments, bet gan jauna slimība.

Tas man atgādina zinātniskās fantastikas filmas, kurās visi, kas neuzvedas saskaņā ar "normu", tiek aizvesti uz īpašu telpu un sodīti ar elektrošoku.

Izplūdušas indikācijas

Tiek apgalvots, ka Lilly sūkājamās konfektes (vai varbūt tās bērniem tiks dotas cukurgailīšu vai šķīstošu tablešu veidā?) ļaus piedzīvot "kontrolētu dienu no pamošanās līdz gulētiešanai".

Lūdzu, nesmejieties! Tas izklausās pēc joka, vai ne? Un tomēr tas nav joks. Atvainojiet manu tiešumu, bet šīs verbālās muļķības ir efektīvas, pat ļoti efektīvas. Vai domājat, ka Lilly šķiestu tām naudu, ja tā nebūtu? Pat ja neviens nezina, kā iedarbojas šis medikaments, jo informācija par to tiek slēpta, viltota un sagrozīta, viens ir skaidrs: šī sasodītās aktīvās vielas reklāmas kampaņa ir gana iedarbīga. Tas nu ir droši.

Kuri vecāki gan nevēlētos, lai viņu bērni pavadītu dienu kontrolēti? Vai varbūt tas tomēr pārāk atgādina Džordžu Orvelu un komunistiskās elites vadošās aprindas? Lilly sola kontrolētu dienu no pamošanās līdz gulētiešanai (tablete, kas regulēs bērnu sapņus, tirgū droši vien parādīsies nākamgad).

Kas tā ir par slimības pazīmi? Kas tas ir par simptomu nekontrolēta diena? Tada simptoma nav, tur jau tā lieta. Mūsdienās zāles tiek pārdotas problēmām, kam nav nekāda sakara ar medicīnu. Medicīnas joma vienkārši ir kļuvusi par šauru, jo to cilvēku skaits, kas cieš no kādas slimības, ir salīdzinoši neliels. Visi neslimo vienlaikus un visu laiku. Žēl gan!

Te tiek izmantots tas pats paņēmiens, kas definējot "depresiju". Kas gan ir kontrolēta diena? Reizēm bērns noguļ ilgāk nekā parasti vai pamostas nedaudz agrāk, reizēm viņam astoņos no rīta negribas ēst, bet gan dzert, reizēm viņš ir miegains un reizēm pilnīgi pamodies. Tātad jūsu bērns nestrādā kā pulkstenis? Jums ir nopietns iemesls satraukumam! Iegādājieties regulējošu tabletīti. Tad vairs nebūs jārisina ar bērnu nekādas kaitinošas sarunas, nebūs vairs nekādu "uzvelc kurpes", "kādēļ tu kavējies", "ko tu tik ilgi dari vannas istabā" un "kur ir tava sviestmaize".

Tagad būs tā: tiklīdz pulkstenis nozvanīs 7.45 urrā! -, bērns dosies uz tualeti. Urrā! Pēc minūtes viņš jau būs no turienes iznācis. Urrā! Viņš uzvilks kurpes un cepuri. Urrā! 7.50 bērns jau būs autobusa pieturā. Un pats labākais vēl ir priekšā: sviestmaizes vietā Lilly sarūpējusi viņam tableti. Ņamm, gardi gan!

Kā, jūsu mājā tā nav? Nu, par laimi, Lilly veic pētījumus, lai radītu tableti, kas arī jūsu atvasi pārvērtīs par urrā-bērnu. Es nebūt nejokoju.

Farmācijas industrija nosaka sociālos standartus

Farmācijas industrija cenšas noteikt sociālos standartus. Tieši tāds ir jau pieminētās nevainīgās reklāmiņas uzdevums.

Runājot par bērnu uzvedību, mēs būtībā runājam par sociālo uzvedību. Lielie farmācijas uzņēmumi mēģina definēt normālas un vēlamas uzvedības standartus. Mērķis ir pēc iespējas vairāk uzvedības veidu attēlot kā tādus, kas neatbilst normai, lai to cilvēku skaits, kuriem nepieciešama ārstēšana, palielinātos un līdz ar to pieaugtu arī peļņa. Žurnāla Familie reklāmā minētā frāze "kontrolēta diena" ir pietiekami izplūdis jēdziens, lai par savu bērnu sāktu satraukties ikviens tēvs un māte.

Izpētījusi reklāmu, mana sieva pievērsa tai arī manu uzmanību un satraukta vaicāja:

Džon, kā tev liekas, vai mūsu mazais puika nav hiperaktīvs?

Te jāpiebilst, ka viņai ir augstskolas diploms.

Reklāmās vienmēr ir norādīts: "Lilly… veic inovatīva produkta pētījumus…". Kā tad, veic pētījumus! Lilly tas notiek apmēram šādi: te aizstāsim šo molekulu, te vienu aizvāksim un gatavs! Jauna aktīvā viela, jauns patents. Tieši tas ir svarīgi, jo patenti, nevis aktīvās vielas, nes peļņu. Pie jauna patenta var tikt, pārvietojot vecās aktīvās vielas molekulas. Tas ir ātrāk un lētāk nekā veikt jaunus, plašus pētījumus, un pēc tam šo "jauno" vielu var patentēt. Pētījumi tiek veikti nevis ar mērķi ātri un droši palīdzēt pacientiem (lai kāda šī palīdzība arī būtu…), bet gan radīt un saglabāt patentus.

Jaunizveidotajiem molekulu salikumiem ir arī jaunas blakusparādības. Kad daudzo tiesas procesu dēļ molekulāri pamainīto drazu nākas izņemt no tirdzniecības, uzņēmums jau ir paguvis krietni nopelnīt un pēc dažiem gadiem mēģina to pašu vielu pārdot citā vietā, citā valstī, citas slimības ārstēšanai vai citai mērķauditorijai. Patiesībā viss ir ļoti vienkārši.

Spiediens no apakšas

Interesanti, nē, būtiski ir tas, ka citātā par inovatīvā produkta pētījumiem atzīts Lilly brīnumlīdzeklis vēl arvien ir pētījumu stadijā. Uzņēmums to raksta pat savā reklāmā. Tam būtu jāliek lasītājam aizdomāties. Tas, ka uzņēmumā joprojām tiek veikti šo zāļu pētījumi, nozīmē, ka patiesībā neviens nezina, kas no tā visa sanāks, jo tieši to pētījumi arī nozīmē rezultāts vēl nav zināms. Un tomēr šis vēl neeksistējošais produkts jau tiek reklamēts. Līdzīgi bija arī ar benoksaprofēnu un fluoksetīnu.

Šādām neeksistējošu produktu reklāmām ir tikai viens mērķis radīt pieprasījumu. Pieprasījums rada spiedienu spiedienu uz valsts iestādēm, kas veic zāļu tirgus pārraudzību. Lielie farmācijas uzņēmumi ar milzīgiem finansiāliem un loģistikas izdevumiem rada spiedienu no apakšas. Lilly varētu ari sponsorēt vecāku iziešanu ielās, lai pārvērstu viņu bērnus par robotiem, kas atkarīgi no psihotropām vielām. Šāda lielo farmācijas uzņēmumu pieeja ir labi zināma. 20. gadsimta 70. gados pilsoniskās kustības ķīmiskās rūpniecības gigantus biedēja, bet mūsdienās farmācijas uzņēmumi izmanto tās savā labā.

Valsts pārraudzības iestādēm būtu grūti atteikt zāļu reģistrāciju, ja visi vecāki pēkšņi vēlētos kontrolēt savus bērnus ar ķīmiskiem paņēmieniem. īpaši grūti tas būtu tad, kad Lilly iesniegtu valsts iestādēm savus apšaubāmos pētījumu rezultātus, lai reģistrētu bērniem paredzētās zāles, ko pēc tam varētu pavisam legāli pārdot. Farmācijas uzņēmuma pārstāvji rada pieprasījumu, lai būtu droši, ka produkts noteikti nonāks tirgū.

Un kas notiks, ja izrādīsies, ka visi šie pētījumi ir bijuši kļūdaini? Kas notiks, ja bērni zaudēs dzīvību? Kas notiks, ja tiks ietekmēta viņu fiziskā un garīgā attīstība? Vai tas ir iespējams? Vai tāda varbūtība pastāv? Visticamāk, uz šiem jautājumiem var atbildēt apstiprinoši. Tos nekādā ziņā nedrīkst ignorēt, jo (jau atkal) ilgtermiņa pētījumu nav, ne attiecībā uz pieaugušajiem, ne attiecībā uz bērniem. Šāda veida medikamenti tiek reģistrēti, balstoties uz īstermiņa pētījumu rezultātiem. Ilgstoši pētījumi netiek veikti līdz brīdim, kad produkts jau ir tirdzniecībā.

Tādi nu bērni ir

Visbeidzot es vēlētos pieversties šādam apgalvojumam: "Mūsdienās bērni ir tik nemierīgi."

Vai tas nozīmē, ka bērni patiesi kļuvuši uzbudinātāki un izaicinošāki? Vai gan jāatgādina, ka šādas sūdzības tiek izteiktas jau kopš senseniem laikiem? Sniegšu tikai dažus piemērus:

"Mūsu jaunatne ir deģenerējusies, un tai trūkst disciplīnas.

Jaunieši vairs neklausa savus vecākus.

Pasaules gals nav tālu."

(Ūras ķīļrakstu fragments, datēts ap 2000. gadu pirms Kristus dzimšanas)

"Zinot, ka šodienas jaunieši ir rītdienas vīri, es nelieku nekādas cerības uz mūsu valsts nākotni. Mūsu jaunatne ir neciešama un bezatbildīga, un ir netīkami uz to skatīties."

(Sengrieķu filozofs Aristotelis, 384.-322. gads pirms Kristus dzimšanas)

"Mūsdienu bērniem patīk greznība, viņiem ir sliktas manieres, viņi spītē autoritātēm un izrāda necieņu pret vecākiem cilvēkiem viņi vairs nepieceļas, kad telpā ienāk vecāki ļaudis. Viņi strīdas ar vecākiem, sabiedrībā uzvedas skaļi, pie galda negausīgi rij gardumus, sakrusto kājas un tiranizē savus skolotājus."

(Sengrieķu filozofs Sokrāts, 470.-399. gads pirms Kristus dzimšanas)

"Pasaulē ir pienākuši grūti laiki. Mūsdienu jaunieši domā vairs tikai par sevi. Viņi negodā ne vecākus, ne sirmgalvjus. Viņi ir nepacietīgi. Viņi runā tā, it kā viņi zinātu visu, un tas, ko mēs uzskatām par gudrību, viņiem šķiet muļķība."

(Mūks Pēteris, 1274. gads)

"Mūsdienu jaunatnes izvirtusī morāle ir tāda, ka es to vairs nespēju paciest."

(Kāds 18. gadsimta skolmeistars)

"Ir vērojams, ka skolēnu agrākā cieņpilnā izturēšanās un augstā morāle… arvien vairāk izzūd."

(Valdības ziņojums, 1852. gads)

Kā var spriest, bērni tādi ir bijuši visos laikos. Tātad vai šāda izturēšanās tiešām ir normāla?

Heinriha Hofmaņa Niķīgā Filipa prototips

Pat Niķīgā Filipa tēls, ko Eli Lilly izmantoja savā reklāmā kā slimības personifikāciju, ir vairāk nekā 150 gadus vecs. Jau šajā bērnu grāmatā lasāms, ka Niķīgais Filips, kopā ar vecākiem sēžot pie galda, uzvedas nemierīgi un palaidņojas.

Mūsdienās Niķīgais Filips un Pinku Pēteris tiktu uzskatīti par bērniem ar raksturu. Tagad "Pinku Pēteri" uzskata par autoritāras audzināšanas rokasgrāmatu, turpretī tolaik, kad grāmata tika publicēta pirmoreiz, cilvēki saskatīja tajā dumpīgas uzvedības akceptēšanu.

Tas vien parāda, cik lielā mērā uzvedības vērtējums ir atkarīgs no konkrētā perioda sociālajām un psiholoģiskajām tendencēm. Farmācijas industrija cenšas pavērst šīs tendences sev vēlamā virzienā.

"Vai tablete ir ieņēmusi sendienu pletnes vietu?" vaicā plaši pazīstamais neirozinātnes speciālists un grāmatu autors Geralds Ilīters.*85*

Mazais Nikolā, Toms Soijers un citi

Vai esat dzirdējuši par Gosinī un Sampē grāmatu "Mazais Nikolā"? Katrā grāmatas nodaļā bērni muļķojas un dažādos veidos traucē stundas, un tieši tur slēpjas šo stāstu burvība. Nav neviena stāsta, kurā puišeļi nesakautos. Šie stāsti tika sarakstīti 20. gadsimta 50. gados, un tajos attēlota mājās un klasē valdošā anarhija, kurā vecāki un skolotāji nemitīgi cenšas ieviest un saglabāt kārtību. Šie stāsti ir jautri un pieder pie literatūras klasikas. Iedomājieties, kas būtu, ja Mazo Nikolā un viņam līdzīgos indētu ar Stratteran ? Gosinī un Sampē būtu iegājuši vēsturē kā zombiju izgudrotāji. Un kā ar Tomu Soijeru, mazajiem laupītājiem un citiem? Mūsdienās šādi bērni droši vien nonāktu cietumā. Mūsdienu sabiedrībā viņi neiederas.

Taču Mazais Nikolā, Pinku Pēteris un citi tēli atklāj, lūk, ko: uzvedība, ko mūsdienās saista ar ADI), nav nekas jauns, tāda ir pastāvējusi vienmēr. Šāda uzvedība bērniem gluži vienkārši ir raksturīga. Iespējams, tā jāuztver kā bērna attīstības posms vai vienkārši dzīves sastāvdaļa, pat ja tā nav gluži tāda, kādu mēs vēlētos redzēt.

Tirdzniecības pārstāvju loģika

Neskaidru slimības diagnožu mērķis ir pārliecināt pircējus dzert zāles, lai viņi varētu būt droši, ka konkrētās slimības viņiem patiešām nav. Zāļu pircēji nekad tā arī neuzzina, vai viņiem tā vispār bija. Ironiski to varētu dēvēt par preventīvo medicīnu. Daudzu slimību gadījumā preventīvā medicīna ir jēgpilna, bet vai tā patiesi ir jēgpilna arī tad, ja runa ir par cilvēka

r\nn

prātu? Nē. Mostieties! Lielie farmācijas uzņēmumi un psihiatri šīs slimības vienkārši izgudro.

Uz to var paraudzīties šādi: potenciāli vai latenti jūs esat slims. Jūsos snauž daudz iespējamu slimību: vēzis, cukura diabēts un citas kaites. Tāda pati loģika piemīt ari apdrošināšanas firmu pārstāvjiem:

- Kā, jūs neesat apdrošinājies pret ugunsgrēku?
- Nē, man vispār nav mājas.
- Bet tas taču nav iemesls, lai neapdrošinātos pret ugunsgrēku!

Ja jums kādudien būs sava māja, tad pirmais, kas nepieciešams, būs tieši apdrošināšana pret ugunsgrēku. Iedomājieties, jūs nopērkat māju un, kamēr parakstāt līgumu, tā pēkšņi aizdegas. Jūs taču būsiet burtiski sadedzinājis pats savu naudu. Turpretī ja jūs būtu jau laikus noformējis apdrošināšanas polisi ugunsgrēka gadījumiem…

Un tā jūs iegādājaties apdrošināšanu pret ugunsgrēku, lai justos drošāk, kaut savas mājas jums nemaz nav. Lai justos drošāk. Tas taču nemaz nav tik dārgi.

Laime tabletē

Tie, kas to saprot, uz farmācijas industrijas trikiem nekad neiekritīs. Laimi nevar atrast tabletē, un laime nav pastāvīgs stāvoklis. Dzīvi nevar kontrolēt tā kā filmu. Jums nav vajadzīgs dižpārdoklis.

Tie, kas domā, ka "labāk jau neriskēt", viegli krīt par upuri dažādām zālēm gan legāli iegūstamiem medikamentiem, gan narkotikām. Legāli izplatītās zāles kalpo tādam pašam mērķim kā narkotikas. Narkotiku lietošanai sabiedrība pievērš lielu uzmanību lai cīnītos ar šo problēmu, sabiedrības morālajiem sargiem neviens sods nešķiet par bargu. Taču kurš satraucas par zālēm, kuras pavisam legāli izplata farmācijas industrija? Kurš atsakās pieņemt veselības pārraudzības iestāžu veikto reģistrāciju? Tieši tādēļ es stāstu par savu pieredzi, lai jūs labāk izprastu šo sistēmu, uzdotu jautājumus un varētu ārstam pavaicāt, kas tās ir par zālēm, ko viņš iesaka, kur un cik ilgi tās ir pārbaudītas un kādas ir to blakusparādības.

Tas jādara tāpēc, ka farmācijas industrijas reklāmas kampaņas ir ļoti efektīvas un atstāj iespaidu arī uz ārstiem. Ja tā nebūtu, farmācijas uzņēmumi taču netērētu tām tik daudz naudas. Farmācijas industrija visu aprēķina ļoti precīzi. Ta rada spiedienu un iedēsta cilvēku prātos savu ķīmisko pasaules uzskatu par absolūtas kontroles iespējamību. Šajā projektā ir iesaistīti patiesi milzīgi līdzekļi. Tas ir biedējoši.

Vai Prozac® vēsture atkārtojas ar Strattera®?

Strattera® jau ir atļauts parakstīt bērniem. Šī medikamenta aktīvā viela, tāpat kā Prozac® un citos SSRI grupas medikamentos, ir viela, kas samazina neiromediatora serotonīna atpakaļsaisti smadzenēs. Tiek apgalvots tas pats, kas depresijas gadījumā:

serotonīna līmenis nav līdzsvarots = depresija/hiperaktivitāte; serotonīna līmenis ir līdzsvarots = laime/hiperaktivitātes neesamība.

Par visām tām serotonīna teorijas muļķībām jūs jau dzirdējāt saistībā ar depresiju. Serotonīna līmenis nevar būt nelīdzsvarots, un tik sarežģītas parādības kā depresija, "paaugstināta" aktivitāte, koncentrēšanās problēmas u. tml. nevar reducēt uz vienas vielas daudzumu smadzenēs.*86* Pat ja šāda veida medikamenti ir nekam nederīgi, tie ir un paliek bīstami. Saskaņā ar nepublicētiem pētījumiem un neatkarīgu ekspertu viedokli SSRI grupas medikamenti ir neefektīvi, taču palielina pašnāvības risku. Tiek pārdoti medikamenti, kas spēj tikai vienu novest bērnus un jauniešus līdz pašnāvībai.*87*

Es šeit nebūt neizklāstu fantastiska šausmu stāsta scenāriju. Es citēšu zviedru žurnālistu Janni Lāšonu: "Nepublicētā Medikamentu un veselības aprūpes ierīču uzraudzības aģentūras apspriežu materiālā minēti 130 pašnāvniecisku tieksmju gadījumi viena mēneša laikā (2005. gada 23. septembris2005. gada 25. oktobris) pēc Strattera*K* lietošanas. Šajā materiālā pieminēti arī 766 spontāni ziņojumi par pēkšņiem sirdsdarbības traucējumiem, 172 aknu bojājumiem un 20 īstenotām pašnāvībām."*88*

Te nedaudz jāpalabo statistika: līdz 2007. gada janvārim bija reģistrēti jau 600 pašnāvniecisku tieksmju gadījumi. Dažu mēnešu laikā šis skaitlis bija dubultojies.*89*

Pat viedokļa veidotājs un noteicējs Dr. Alans Grīns*90* , kas kopumā pret Strattera® ir pozitīvi noskaņots, atzīst, ka šī medikamenta efektivitāte un drošība attiecībā uz gados jauniem pacientiem nav pierādīta. "Nav zināms, cik droši un efektīvi Strattera*8* var lietot pediatriskie pacienti, kas vēl nav sasnieguši sešu gadu vecumu. Nav sistemātiska Strattera* efektivitātes izvērtējuma gadījumos, kad pacients lieto medikamentu ilgāk par deviņām nedēļām, un sistemātiska drošības izvērtējuma gadījumos, kad medikaments tiek lietots ilgāk par vienu gadu."*91* Turklāt "pētījumi liecina, ka šie medikamenti var ietekmēt gan vīriešu, gan sieviešu seksuālās funkcijas. [..] Es cenšos nedot seksuālās funkcijas ietekmējošus medikamentus bērniem, kuru dzimumorgāni vēl tikai

attīstās."*92*

Grins ari norāda, ka Strattera® efektivitāte un drošība ilgtermiņā nav zināma. Jau īsajā deviņu nedēļu laikposmā novērotas nopietnas pārmaiņas mazo pacientu organismā:

"No īstermiņa pētījumiem (mazāk nekā deviņas nedēļas) zināms, ka bērni, kas lietoja Stratterazaudēja svaru, turpretī viņu vienaudži pieņēmās svarā. Ilgākos pētījumos tika konstatēts, ka bērni, kas lieto Stratteraatpaliek no vienaudžiem gan pēc svara, gan auguma. Neviens nezina, vai tad, kad šie pacienti pieaugs, zāļu lietošana būs atstājusi iespaidu uz viņu garumu, smadzenēm, gremošanas sistēmu, reproduktīvajiem orgāniem, iekšējiem orgāniem vai visiem šiem orgāniem."

Ņemot vērā visu augstākminēto, jābrīnās, kāpēc Vācijas ārsti atbalsta Strattera® reģistrāciju. Pat nopietna Vācijas radiokanāla konsultāciju programmā bija dzirdams šāds izteikums (pievērsiet uzmanību pēdējam teikumam):

"Psihoterapija, šajā gadījumā biheiviorālā terapija, spēj palīdzēt tikpat labi kā medikamenti. Terapijas vienīgais mīnuss ir tāds, ka tās efekts ir redzams tikai pēc vairākām nedēļām vai mēnešiem, kas pacientiem bieži vien ir jau par vēlu."*93*

Protams, kādēļ gan jums un jūsu bērnam tik ilgi gaidīt, ja atliek tikai norīt tableti? Urrā!

Galu galā jūs taču uzticaties ārstam un viņš pacientiem vēl tikai to labāko, vai ne? Tomēr rodas daži jautājumi. Vai bērni pēc deviņām nedēļām ir pilnībā izārstēti? Un, ja nē, kas notiek tad? Vai medikamentozā terapija tiek vienkārši pārtraukta? Un kā tā tiek turpināta? Nu, pēc deviņām nedēļām jūsu bērns kļūst par lielo farmācijas uzņēmumu izmēģinājuma trusīti.

2006. gada beigās es Berlīnē apmeklēju Zaļo (Grьnen) partijas konferenci. Tajā tika apspriests jautājums, vai maziem bērniem būtu jāveic pārbaudes, lai atklātu iespējamās psihiska rakstura slimības. Ko? Šeit, Berlīnē. Mūsdienās, nevis 1940. gadā. Mūsdienās! Šādi jautājumi tiek nopietni apspriesti,

?m

un farmācijas industrija drudžaini strādā plecu pie pleca ar politiķiem, lai šīs idejas īstenotu.

"Bez ierobežojumiem?"*94* lads bija kādas 2004. gadā izplatītas vecāku aptaujas anketas virsraksts. Anketa bija izstrādāta sadarbībā ar t. s. Pasaules Garīgās veselības federāciju (World Federation for Mental Health). Vai šī aptaujas anketa nebija arī ADD reklāma?

Valkāt siltas zeķes, lai izvairītos no saaukstēšanās, ir prātīgi, bet preventīvi ārstēt precīzi nedefinētu garīgo slimību vai uzvedības veidu, ko kāds nodēvējis par nevēlamu, ir vājprāts.

Medikaments Strattera® Vācijā tika reģistrēts. Drīz vien jums

nāksies aizstāvēties, ja jūsu bērns "mežonīgi" skries pa skolas pagalmu, saņems sliktu atzīmi vai sabiedrībā pārāk skaļi smiesies. Pēc divdesmit gadiem lietot šīs brīnumzāles būs tikpat normāli kā dzert vitamīnus. Visticamāk, šī medikamenta lietošana tuvāko divdesmit gadu laikā netiks apturēta līdz brīdim, kad vairs nebūs iespējams noslēpt tā briesmīgās blakusparādības un ilgtermiņa iedarbību.

Un man jums jāvaicā: vai tiešām tas ir tas, ko jūs vēlaties?

Mani iebildumi pret ADHD reklāmu

Ak jā, gadījumā ja brīnāties, kādēļ medicīnas nozares pārraudzības organizācijas un citas valsts iestādes vispār pieļauj tik maldinošu propagandu kā Eli Lilly ADHD reklāmā, varu jums to pastāstīt. Es lūdzu savam juristam iesniegt sūdzību, un pēc divām nedēļām mēs saņēmām paziņojumu, ka sūdzība ir nepamatota, jo reklāma nepārkāpjot nevienu likumu: tajā netiekot minēts produkta nosaukums. Viss uz to norāda, bet skaidri tas nav minēts un tieši šī sīkā detaļa padara reklāmu atbilstošu Vācijas likumdošanai. Tiesību sistēma aizsargā uzņēmumus, nevis pacientus. Taču tas mani neuztrauc es savu cīņu turpināšu.

Interesanta ir ari FDA nostāja. Atbildot uz jautājumu, kādēļ šī organizācija neiejaucās serotonīna krāpšanas lietā un kādēļ farmācijas uzņēmumiem tika atļauts publicēt maldinošas un nepatiesas reklāmas, FDA raksta:

"[..] šie apgalvojumi tiek izmantoti, mēģinot aprakstīt iespējamo neiromediatora darbības mehānismu tai sabiedrības daļai, kas nav pāraugusi sestās klases audzēkņu lasīšanas līmeni."*95*

Sestās klases līmeni? Un kāds tad ir to ārstu lasīšanas līmenis, kas šos medikamentus paraksta? Kāds līmenis ir tiem pārraudzības iestāžu darbiniekiem, kas to visu pieļauj un tādējādi pakļauj pacientus šo mūslaiku šarlatānu uzbrukumiem? Un kādēļ gan tiek uzskatīts, ka melot cilvēkiem, kuru lasītprasme ir sestās klases skolnieka līmenī, ir pieļaujami?

18. NODALA

j

Depresija valstiska līmeņa slimība? Bērni kā iekārojamākais mērķis

Pašlaik bērnu "garīgo slimību" atklāšanas kampaņai iezīmējas skaidrākas aprises. Amerikas Savienotajās Valstīs tā ir daļa no valdības programmas un tiek dēvēta par Teksasas projektu. Ir pilnīgi skaidrs, ka projekta izveidē savu roku pielikusi arī farmācijas industrija.*96* Kaut ko līdzīgu pašlaik cenšas izveidot arī Vācijā.

Pirms iztirzāju šo jautājumu tuvāk, atļaujiet man teikt, ka jau pati ideja ir pilnīgi absurda. Garīgās slimības, kas gan ir sastopamas, taču relatīvi reti, tiek apspriestas tā, it kā būtu sākusies epidēmija. Visi bērni tiek uzlūkoti ar aizdomām sak', ka tik nav slimi it kā runa būtu par utīm vai gripas vīrusu. Iesākumā ir jāpierāda pretējais. Šo pašu stratēģiju jau redzējām saistībā ar hiperaktivitāti, un tāda pati "loģika" bija arī raganu prāvu pamatā. Tad tiek apgalvots, ka izārstēt garīgās slimības ir tikpat viegli kā atbrīvoties no utīm. Vai gan skolai nebūtu jābūt tai vietai, kur cilvēks gūst skaidrību? Taču pat skolām tiek uzspiests farmācijas industrijas domāšanas veids, un pēkšņi tās kļūst par tirgvedības sastāvdaļu. Tas ir vienkārši perversi.

Kādas pārraudzības iestādes darbinieks Alens Džounss, pētot šīs sakarības pret savas priekšniecības gribu (lai gan šādi pētījumi būtu iestādes tiešais pienākums), atklāja, ka amatpersonas, kas atbild par veselības aprūpes plānošanu, ir saņēmušas naudu no Teksasas projektā iesaistītajiem farmācijas uzņēmumiem. Viens no šiem uzņēmumiem ir Eli Lilly. Džounss tika atlaists no darba, jo izklāstīja šos faktus izdevumiem New York Times un British Medical Journal.

Alens Džounss dēvē šo programmu par Trojas zirgu, vien šajā gadījumā koka zirgs ir pildīts ar jaunajiem farmācijas industrijas medikamentiem. Par šo stratēģiju raksta pat British Medical Journal, norādot, ka centrālā vieta programmā ir iedalīta skolām. Caur tām farmācijas industrija var aizsniegt 52 miljonus bērnu un 6 miljonus pieaugušo. Fantastisks tirgus!

No anketas līdz sociālai fobijai

Datus ievāc ar vienkāršu anketu palīdzību. Iztaujāt bērnus bez vecāku piekrišanas nav atļauts, bet tiek izmantoti dažādi viltīgi paņēmieni. Vecākiem ir jāraksta iesniegums tikai tad, ja viņi iebilst pret šādu dīvainu skrīningprocedūru. Ja bērni šādu iesniegumu neiesniedz, tas nozīmē, ka vecākiem iebildumu nav. To dēvē par "pasīvo piekrišanu". Pazudis iesniegums, aizmirsts iesniegums… Iedomājieties, kā būtu, ja jums pa pastu pienāktu veselības aprūpes iestādes aptaujas veidlapa, kuras neaizpildīšanas gadījumā jūs automātiski piekristu savai ievietošanai psihiatriskajā slimnīcā. Nudien, pasīvā piekrišana ir lielisks izgudrojums! Pastāv 95 % iespējamība, ka bērni pētījumā piedalīsies. Tirgvedības ļaudis par to smejas. Arī es agrāk būtu smējies. Taču tagad man ir mazs dēls un es par viņu uztraucos, jo zinu, kā tas viss darbojas.

Vecāku izslēgšana

Veiklais pasīvās apstiprinašanas triks tiek izmantots daudzos ASV štatos. Taču arī tad, ja tiek izmantota parastā "aktīvā piekrišana", ir metodes, kā to apiet. Piemēram, Kolumbijas Universitātes TeenScreen departaments dalīja brīvbiļetes uz kino tiem bērniem, kam izdevās iegūt no vecākiem aktīvu atļauju.*97* TeenScreen piesola deviņgadīgiem bērniem kinobiļetes un pusdienu talonus, antistresa bumbiņas, uz kurām rakstīts "/ completed TeenScreen", picu ballītes un saldumus, lai tikai viņi izietu procedūru un aizpildītu anketu par pašnāvībām. Tikai pēc tam departamenta darbinieki sazinās ar bērnu vecākiem.

TeenScreen projektu koordinatore Ketlīna Cigiča stāsta: "Mēs ļoti ātri atklājām, ka sūtīt vēstules vecākiem ir ārkārtīgi laikietilpīgi un ka atbildes saņemam tikai retos gadījumos. Tad mums ienāca prātā, ka mēs taču varētu doties pie pašiem skolu audzēkņiem un katram, kas divu dienu laikā atnesīs vecāku apstiprinājuma veidlapu, piedāvāt videoierakstu veikala kuponu 5 ASV dolāru vērtībā. Tas darbojas. Aizpildīto anketu skaits procentuāli ir ļoti augsts."*98*

Tatad bērns apsēžas ar TeenScreen saldumiem vienā rokā un pildspalvu otrā, lai ar "jā" vai "nē" atbildētu uz šādiem jautājumiem.*99*

- Vai ir gadījies, ka nekas nespēj tevi iepriecināt un nekas vairs neinteresē?
- Vai ir gadījies, ka neko nespēj izdarīt, kā nākas?
- Vai esi kādreiz domājis, ka neesi tik gudrs vai skaists kā citi?
- Vai ir gadījies, ka vecāki dusmojas par tavu uzvedību vai izjūtām?

Vai tu bieži nervozē, ja nākas uzstāties citu priekša?

Vai tu bieži satraucies par sporta sacensībām?

- Vai pēdējā gada laikā esi centies izdarīt pašnāvību?
- Vai tu joprojām domā par pašnāvību?
- Vai par pašnāvību esi domājis nopietni?
- Vai bieži mēdz domāt par pašnāvību?
- Vai kādreiz esi mēģinājis izdarīt pašnāvību?

Manuprāt, te mēs saskaramies ar hipnotisku ietekmēšanu, ar hipnozi. Ja kas tāds vispār pastāv, tad šis varētu būt īstais veids, kā likt cilvēkam intensīvi domāt par pašnāvību.

Apbrīnojamās diagnozes

Šis ir trešais solis: ņemot vērā bērna atbildes, viņš tiek aizvests pie ārsta, kurš piemeklē viņam kādu diagnozi.

Sociālā fobija? Panikas lēkmes? Trauksmainība? Obsesīvi kompulsīvi traucējumi? Aktīvas domas par pašnāvību? Pasīvas domas par pašnāvību?

Psihiatriem ir sava bībele, kurā minēti veseli 374 psihotiskie stāvokļi, kas tiek uzskatīti par novirzi no normas. Kā

91R

psihiatri to izveidoja? Gan jau paši spējat iedomāties. Nopietni runājot viņi vienkārši vienojās. Kanādas psiholoģe Tana Dinīna stāsta:*100*

"Atšķirībā no medicīniskām diagnozēm, kas ietver sevī varbūtējo slimības cēloni, atbilstošo ārstēšanu un atveseļošanās prognozi, DSM-IV rokasgrāmatā uzskaitītie veselības traucējumi ir termini, par kuriem savstarpēji vienojušies vadošie speciālisti (psihiatru asociācijas biedri aut. piez.)."

Balstoties uz aptaujas rezultātiem un ārsta noteikto diagnozi, sākas ārstēšana. Kāda ārstēšana? Ar zālēm. Aptauja, kurā piedalījās nesen apmācīti bērnu psihologi, liecina, ka psihisku "slimību" ārstēšanā medikamenti tiek izmantoti 9 no 10 gadījumiem.'*01*

Jāsecina, ka minētās anketas mērķis ir vienkārši pārdot medikamentus. TeenScreen pārbaudes liecina, ka garīgi slimi ir 10 % bērnu.*102* Tas viss tiek darīts, paturot prātā apgrozījumu. Amerikas Savienotajās Valstīs 8 miljoni bērnu rij zāles, kas maina viņu uztveri. Gluži likumīgi. 8 miljoni bērnu taču nevar kļūdīties. Anketas ir vienkārši lieliskas.

Vai Vācijā viss ir kārtībā?

Kāda tad ir situācija Vācijā? Vācijā viss ir labāk, Vācijā nekas tāds nevarētu notikt. Tā daudzi vācieši domā par saviem ārstiem un Vācijas veselības aprūpes sistēmu. Diemžēl tā nebūt nav. Bērni lieto arvien vairāk un vairāk psihotropo medikamentu. AI)HD ārstēšanai paredzētais medikaments Ritalin® 2004. gadā parakstīts 20 reižu vairāk nekā 1995. gadā. Vai vainīgas ir ļaunās datorspēles? Vai varbūt viltīgās tirgvedības metodes, kas nonivelē cilvēku domāšanu līdz šķietami vienkāršam mehānismam un liek uzskatīt tabletes par loģisku izeju? Vācu žurnālā Der Spiegel ir salīdzināta situācija ASV un Vācijā:

"Bostonas Brandaisa universitātes zinātnieki ir konstatējuši, ka laikā no 1994. līdz 2001. gadam jauniešiem parakstīto psihotropo medikamentu skaits ir pieaudzis par 250 %. Pētnieki aprēķinājuši, ka katrā desmitajā vizītē pie ārsta zēniem tiek izrakstītas zāles, kas ietekmē apziņu. Tikai nedaudzus no šiem medikamentiem ir atļauts parakstīt pacientiem, kas nav sasnieguši 18 gadu vecumu, un parasti tās ir zāles uzmanības deficīta sindroma un hiperaktivitātes (ADHD) vai depresijas ārstēšanai. Vācijā parakstīto psihotropo medikamentu skaits ir pieaudzis vēl vairāk. Saskaņā ar jaunāko ziņojumu par medikamentu parakstīšanu metilfenidāts, medikamenta Ritalin® aktīvā viela, 2004. gadā tika izrakstīts 20 reižu biežāk nekā 1995. gadā."*103*

Un, kā jau nojaušat, arī Der Spiegel raksta autors norāda, ka "daudzi ražotāji aiztaupa sev pūles un neveic pētījumus, vai šīs zāles ir piemērotas bērniem un kādās devās".

Depresijas "epidēmija" lieliski parāda, kā farmācijas uzņēmumi īsteno mērķa grupas paplašināšanas stratēģiju, padarot neskaidrus diagnostiskos kritērijus un samazinot medikamentu lietošanas ierobežojumus. Tas, ka cilvēkiem tiek iestāstīts viņi ir slimi, nav nekas jauns. Kas jauns ir daži no izmantotajiem paņēmieniem un apmēri, kādos šie paņēmieni tiek izmantoti. Vēl viens jaunums ir tas, ka par slimiem tiek pasludināti arī bērni.

91fi

19. NODALA

>

Zyprexa®

Vienīgā vieta, kur farmācijas industriju var piespiest atklāt informāciju, ir tiesas zāle. Lielākoties uzņēmumi no tā izvairās, piedāvājot prasītājiem milzu summas, lai panāktu ārpustiesas izlīgumu, jau laikus apturētu tiesas procesu un varētu būt droši, ka nenāksies nodot savus dokumentus atklātībā. Ta notika, piemēram, ar Fentresa lietu.

Nāves gadījumi ir uzņēmuma noslēpums

Ja dokumenti tiek atklāti, informācija tiek klasificēta kā "konfidenciāla" un plašākai sabiedrībai nav pieejama. Tā notiek vēl joprojām.*1* "*4*

"Uzņēmuma Lilly iekšienē top burtiski simtiem tūkstošu dokumentu, un tie visi tiek klasificēti kā konfidenciāli."

Taču "tie nebūt nav dokumenti, kurus Lilly vēlētos paturēt slepenībā no saviem konkurentiem. [.. | Lilly nevēlas, lai šī informācija nonāktu līdz pacientiem un ārstiem."

Jaunākais Eli Lilly panākums ir Zyprexa* (aktīvā viela olanzapīns). Tas ir zāles, kas apstiprinātas šizofrēnijas ārstēšanai. Šo medikamentu pieminu ne tikai tādēļ, ka Zyprexa* tirgvedībā atbalsojas viss, ko pats esmu darījis, bet ari tādēļ, lai parādītu, ka farmācijas uzņēmumu šodiena nav necik tālu no vakardienas. Savulaik ieviestie tirgvedības paņēmieni mūsdienās ir kļuvuši par ikdienišķu parādību. Tādēļ nedaudz ieskicēšu izmantotās metodes.

Zyprexa*8* ir paredzēta sabiedrības vājākajai daļai bērniem, veciem cilvēkiem un personām, kas sirgst ar garīgām slimībām. Kā redzams no grāmatā jau minētajiem piemēriem, Eiropa nebūt nav tik tālu no Amerikas, kā dažiem gribētos domāt. Reizēm, kā benoksaprofēna gadījumā, Vācijas varas iestādes ir lēnākas par Amerikas varas iestādēm, citkārt, kā fluoksetīna gadījumā, tās ir krietni operatīvākas. Nezinu, kāda ir situācija ar Zyprexa® Vācijā un citviet Eiropā, bet ASV jau notiek procesi, kurus tūlīt grasos aprakstīt. Nav pamata uzskatīt, ka tas pats nevarētu notikt vai jau nenotiek Vācijā. Visticamāk, mēs būsim pēdējie, kas par to uzzinās.

Naudas izteiksmē šī neprāta apmēri ir sasnieguši galvu reibinošus augstumus. Zyprexa*' apgrozījums sasniedz 30 miljardus ASV dolāru. 2006. gadā tas veidoja 4,2 miljardus ASV dolāru tikai ASV vien. Viens pats šizofrēnijas ārstēšanai paredzēts medikaments! Vai tiešām ir tik daudz cilvēku, kas cieš no šizofrēnijas? Vai viņus spiež Zyprexa® ēst kā maizi? No kurienes tad rodas šādi skaitļi? Protams, ne no parastas tirdzniecības tie rodas no ārpusindikāciju tirdzniecības. Zyprexa*K* ieņem 6. vietu vispārdotāko medikamentu sarakstā.

"Amerikas Savienotajās Valstīs 70 % Zyprexa® peļņas tiek gūti, pārdodot medikamentu valsts iestādēm (zāles tiek izmantotas veselības programmās, kas paredzētas sociāli maznodrošināto iedzīvotāju atbalstam aut. piez.), galvenokārt programmai Medicaid. Analītiķi uzskata, ka jau tad, ja daži lielie štati ierobežotu Zyprexa* pārdošanas apjomus, Lilly ienākumi un akciju kurss būtiski

samazinātos."*105*

Pie šāda veida valsts programmām pieder arī Teksasas projekts. Laikā, kad tas tika uzsākts, Teksasas gubernators bija Džordžs V Bušs, kurš paziņoja, ka sociālās programmas tiek paplašinātas, iekļaujot tajās psihotropos medikamentus. Vairākos štatos šī medikamenta apgrozījumu nodrošina bērni, veci

Ann

cilvēki un personas, kas cieš no garīgām slimībām. Rodas jautājums vai tiešām viņi šīs zāles lieto brīvprātīgi?

Runa ir par medikamentu, kuram piemīt ne tikai stipri apšaubāma efektivitāte, bet ari blakusparādības. Sevišķi nozīmīgas ir divas no tām: svara pieaugums un risks saslimt ar cukura diabētu.

Vai var apgalvot, ka farmācijas industrija cenšas šīs blakusparādības veicināt? Vai uzņēmumi cenšas padarīt cilvēkus slimus? Vai tie cenšas panākt, ka cilvēki saslimst ar cukura diabētu, lai vēlāk pārdotu šiem diabētiķiem insulīnu? Nudien jāsāk domāt, ka tā ir.

Lilly iekšējai lietošanai paredzētie dokumenti kā, piemēram, tie, kurus kāds Aļaskas advokāts, kas pārstāv garīgi slimus cilvēkus, nodeva laikrakstam New York Times, liecina, ka uzņēmums apzināti centies noklusēt Zyprexablakusparādību nopietnību.*106*

Lilly neatklāja ārstiem uzņēmuma rīcībā esošos datus, kas liecina, ka 16 % pacientu, kas vismaz gadu bija lietojuši Zyprexapieņēmās svarā par vairāk nekā 33 kilogramiem.

Šajos dokumentos atrodamas arī norādes, ka uzņēmums devis tirdzniecības pārstāvjiem rīkojumu reklamēt medikamentu kā līdzekli ne vien pret bipolārajiem traucējumiem un šizofrēniju, bet arī citām slimībām.

Kopš tā laika Lilly cenšas nepieļaut informācijas nokļūšanu sabiedrības redzeslokā, nodrošinoties ar tiesas lēmumiem par informācijas konfidencialitāti. Vien ar New York Times uzņēmumam nepaveicās. Vai ētiski orientētam uzņēmumam nebūtu jāpapildina zāļu iepakojumiem pievienotās lietošanas instrukcijas, brīdinot lietotājus par nopietnām blakusparādībām, kas zināmas jau gadiem ilgi?

1,2 miljardu asv dolāru liela klusēšanas nauda

Zyprexa® gadījumā neticami liela ir pat tā naudas summa, kas iztērēta, lai panāktu ārpustiesas izlīgumu. Runa ir par 26 500 tiesas prāvām un 1,2 miljardiem ASV dolāru, kas iztērēti, lai panāktu cietušo klusēšanu un lai Lilly nenāktos tiesā atklāt konfidenciālus dokumentus. Atkal izrādījās, ka nav veikti pienācīgi zāļu klīniskie pētījumi. Roberts Vitakers, kuram ir pieeja FDA informācijai, ziņo, ka zāļu reģistrācijas pamatā bijis 6 nedēļas ilgs pētījums, kurā piedalījās 2500 pacientu. Divas trešdaļas pacientu pētījumā nepiedalījās visas sešas nedēļas, un 22 % dalībnieku tika novērotas "smagas blakusparādības". Tika novēroti arī 20 nāves gadījumi, no tiem 12 pašnāvības.*107*

Uzņēmuma skatījumā tas noteikti bija to vērts, jo, par spīti milzīgajām summām, ko Eli Lilly samaksāja klusēšanas naudā, pārdošanas apjomi 2006. gadā pieauga par 12 %. Lielisks augšanas koeficients. Kā tas ir panākts? Brīvajā tirgū šāds koeficients tiek sasniegts visai reti. Šajā gadījumā tas panākts ar valsts regulētu ekonomiku pašā kapitālisma sirdī. Taču, kā jau tas bija vērojams arī manas karjeras gadījumā, zenīts reizē ir arī pagrieziena punkts. Vēl ir cerība, ka viss beigsies citādi. Palīdzība nāk no negaidītas puses no apdrošināšanas uzņēmumiem. Iespējams, tie vairs nevēlas maksāt milzīgās summas, ko farmācijas industrijai izmaksā tiesas prāvas ar tūkstošiem cietušo.*108* Šajās prāvās vienošanās parasti tiek panākta ārpus tiesas zāles, lai farmācijas uzņēmumiem nenāktos izvilkt no skapja savus skeletus. Ja Lilly būtu jāpārtrauc Zyprexa® ārpusindikāciju tirdzniecība, kas veido lauvas tiesu no kopējā pārdošanas apjoma, uzņēmumam vairs nebūtu naudas, ko samaksāt cietušajiem. Tad nāktos vien izvilkt visus skeletus dienasgaismā un neviens vairs nespētu pārdot Zyprexa* pat ne slīpētie Eli Lilly tirdzniecības pārstāvji. Ar nepacietību gaidu, kā tas viss beigsies.

/ \ i >

20. NODALA

>

Dezinformācija ārsta uzgaidāmajā telpā

"Ķelnes uz pierādījumiem balstītās medicīnas institūta eksperti izanalizēja 175 brošūras un reklāmas lapiņas ar 520 konkrētiem medicīniska rakstura apgalvojumiem. Šo brošūru autori bija tādi pazīstami uzņēmumi kā Aventis, Bristol-Myers, Squibb un Pfizer. Brošūras tika izdalītas Ziemeļreinas-Vestfālenes (Vācija) ārstiem, kuri tās izvietoja savās uzgaidāmajās telpās. Ķelnes pētnieki atklāja, ka 94 % šo publikāciju satur nepārbaudītu, maldinošu un pat nepatiesu informāciju par šo uzņēmumu produktiem. (Autora pasvītrojums)"*m*

Atvainojiet, bet attaisnojums, ka "gadījusies kļūda", neizklausās ticams, ja nepārbaudīta, maldinoša un nepatiesa informācija ir ietverta 94 % publikāciju. Nevar būt, ka "gadījusies kļūda", ja gandrīz viss rakstītais ir meli un neatbilst patiesībai. Es to sauktu par rīcību ar iepriekšēju nodomu.

Un šīs acīmredzami dezinformējošās brošūras mētājas ārstu uzgaidāmajās telpās vai tad viņi tiešām nesaprot, kas ir kas? Vai problēma šajā gadījumā slēpjas zināšanu trūkumā vai varbūt lojalitātē pret dāsnajiem farmācijas uzņēmumiem?

Katrā gadījumā pacienti paši šos medicīniskos apgalvojumus pārbaudīt nevar. Pat tad, ja viņi būtu skeptiski noskaņoti informācija tomēr sniegta reklāmas brošūrā! -, neviens neticētu, ka reklāmu saturs ir absolūti bezjēdzīgs, kur nu vēl nepatiess. Galu galā šīs reklāmas brošūras un lapiņas ir pieejamas ārstu uzgaidāmajās telpās, un ārsti taču ir ieguvuši augstāko izglītību! Tad jau brošūras nevarētu būt pavisam aplamas, vai ne? Galu galā ārstam es taču uzticos viņam un viņa kompetencei. Iespējams, viņš ārstē visu manu ģimeni. Ja

nevar uzticēties viņam, kam tad lai tic? Nav viegli šaubīties, ja runa ir par personīgas dabas jautājumiem, radinieku veselību un ciešanām, ko pārrunājat vienīgi ar savu ārstu. Jūs atrodaties situācijā, kurā varat tikai un vienīgi uzticēties. Vai redzat, kā farmācijas uzņēmumu tirdzniecības pārstāvji berzē rokas?

Paralēli spīdīgajām brošūrām farmācijas uzņēmumi cenšas nogādāt informāciju līdz pacientiem ar paštaisītām sliktas kvalitātes reklāmlapām, kas pieejamas, piemēram, pediatru kabinetos. Tajās tiek reklamētas vakcīnas, kuras veselības apdrošināšana pagaidām nesedz. Reklāmlapās lasāmi, piemēram, šādi vārdi un frāzes:

"Papildu vakcinācija jūsu dēlam" "Pneimokoku ierosinātās slimības" "Dzīvībai bīstams" "Pneimokoku ierosinātās slimības ir lipīgas" "Svarīgi ir aizsargāt visus jūsu bērnus" "Risks palielinās trīs reizes" "Apdraud apkārtējos bērnus" "Izstrādāts īpaši bērniem" "Efektīvs

un labi panesams" "Neapmaksā veselības apdrošināšana" "Sazinieties ar mums, lai iegūtu plašāku informāciju" Te skaidri saskatāma stratēģija, ko analizēju, aplūkojot sarežģītāko Strattera® reklāmu. Vispirms tiekam "informēti" par briesmām; informācija, protams, ir krietni pārspīlēta. Apdraudējums ir dzīvībai bīstams, turklāt slimība izplatās tik viegli, ka jābrīnās, kā mēs visi vēl neesam no tās miruši. īpaši tiekam aicināti rūpēties par ģimeni, jo brāļi un māsas var viegli inficēt cits citu. Savukārt aktīvā viela neizraisa pilnīgi nekādas problēmas, un, to lietojot, dzīvībai draudošā slimība atkāpjas. Tikai veselības apdrošināšanas uzņēmumi ir pārāk dumji, lai saprastu šo sakarību. Tādēļ jūs, satrauktie un atbildīgie vecāki,

tiekat mudināti atvērt savus maciņus. Iegrābieties tajos tik dziļi, cik vien iespējams… tā, labi… paldies!

Ko jūs darītu? Protams, atvērtu naudas maku. Novērst draudus bērna veselībai tikai par 84 eiro? Darīts! Un labākajā gadījumā šie 84 eiro ir vienkārši izmesti vējā.

Pamatmehānisms, kas te tiek tikts lietā, ir ļaunprātīga uzticēšanās izmantošana gan to cilvēku uzticēšanās, kas tiešām ir slimi, gan to, kuri baidās saslimt. Turklāt cilvēkiem tiek iestāstīts, ka par slimību uzskatāmas arī dabiskas parādības.

Šajā mehānismā vislielāko lomu spēlē pacienta uzticēšanās ārstam un, turpinot loģisko ķēdi, pacienta uzticēšanās medikamentiem. Pilsoņi uzticas valsts iestādēm, kurām ir nepieciešamie līdzekļi un zināšanas, lai pārbaudītu jauno aktīvo vielu efektivitāti un potenciālo bīstamību, un kuras spēj (vai kurām vajadzētu spēt) nostāties pret lielajiem farmācijas uzņēmumiem un nepieciešamības gadījumā liegt aktīvās vielas reģistrāciju valsts iekšējā tirgū.

Galvenās farmācijas industrijas aktivitātes ir vērstas uz visu šo savstarpējo attiecību ietekmēšanu. Tas notiek, izmantojot kukuļošanu, kas atkal ir jautājums par uzticēšanos. Kukuļa devējs un kukuļa ņēmējs ir vienā laivā: abu interesēs ir paturēt šo faktu noslēpumā. Tieši tādēļ ir tik grūti atklāt korupciju no ārpuses, un tieši tādēļ es stāstu par to šajā grāmatā.

Veselības aprūpes sistēma ir inficēta ar korupciju

Aklu uzticēšanos var nopirkt. To, ka korupcija biežāk ir likumsakarība, nevis izņēmums un ka tā ir sistēmas sastāvdaļa, atklāj organizācija Transparency International.

Ziņojumā par korupciju medicīnas jomā*no* organizācija norāda, ka korupcijai ir cieša saistība ar Vācijas veselības aprūpes sistēmas finansēšanas grūtībām. Transparency International piedāvā savu risinājumu. "Sabiedrības novecošanās strukturālajās finanšu problēmās spēlē nelielu lomu, un ārstniecības izmaksu sadārdzinājums ir sekas pašas struktūras nesakārtotībai, tostarp korupcijai."

Gados vecāku cilvēku skaita pieaugumu sabiedrībā bieži mēdz izmantot kā argumentu veselības aprūpes izmaksu pieaugumam. 'Ia nav slikta stratēģija, ja netiek meklēts kāds risinājums, jo sabiedrības attīstību ne īstermiņā, ne vidēji ilgā termiņā ietekmēt nav iespējams. Citādi ir ar noziedzību: noziedzīgas rīcības, kukuļošanas, mafijas struktūru un karteļu apkarošanai izveidota plaša likumdošanas bāze, kas ļauj aktīvi rīkoties.

"Pēdējo ekonomiskās izaugsmes desmitgažu laikā Vācijas veselības aprūpes sistēmā ir iekļuvusi federālo zemju līmenī organizēta krāpšana, izšķērdēšana un korupcija. Ņemot vērā attiecīgās nozares un tās organizāciju tirgus lielumu, kā arī necaurspīdīgās, novecojušās pašpārvaldes un valstiskās kontroles sistēmas, atsevišķiem ārstiem, zobārstiem, aptiekāriem, apdrošinātajām personām un sīkajiem preču un pakalpojumu piegādātājiem pat pie vislabākās gribas ir grūti šīs problēmas saprast un vēl grūtāk ko mainīt. Zaudējumi ik gadu ir mērāmi desmitos miljardu."

Ja situācija tiešām ir tāda, kā norāda šie neatkarīgie korupcijas eksperti, manas atmiņas ir vēl jo nozīmīgākas, jo esmu svarīgs šīs stratēģiskās korupcijas liecinieks.

21. NODALA

j

Ko jūs varat darīt?

Ir darbības, ko varat veikt, lai pasargātu sevi un savus tuviniekus no bīstamām zālēm. Pats galvenais ievāciet informāciju no dažādiem avotiem. Te labs palīgs var būt internets, taču uzmanieties: daudzas interneta vietnes sponsorē farmācijas industrija, tādēļ izmantojiet dažādus avotus.

Uzdodiet jautājumus savam ārstam vai farmaceitam

Uzdodiet vienu, vairākus vai pat visus turpmāk minētos jautājumus. Jums ir tiesības saņemt pacietīgas, detalizētas un izsmeļošas atbildes, kas saprotamas arī cilvēkiem bez medicīniskās izglītības. Uzdodot šos jautājumus, jūs neapšaubāt ārsta kompetenci, un jautājumi nav zīme, ka viņam neuzticaties. Gluži pretēji attiecībās, kas balstītas uz uzticēšanos, šādus jautājumus drīkst un vajag uzdot.

Slimības pārbaude

• Vai slimība, kas man diagnosticēta, vispār ir slimība?
• Cik ilgi šī slimība tiek uzskatīta par slimību?
• No kurienes jums ir šāda informācija?
Uz kādām teorijām tā ir balstīta, un kādi avoti apliecina šo teoriju pareizību?
Kas jums sniedza šo informāciju?
Kur es varu iegūt alternatīvu informāciju par šo tēmu?
Kas atklāts pēdējos pētījumos, kas saistīti ar šo tēmu?
No kurienes jums ir šāda informācija?
Kur es varētu iegūt vēl kādu informāciju par šo tēmu?
Kas finansē šos informācijas avotus?
Kādas ir jums zināmās alternatīvās ārstēšanas metodes?
Kur es varu atrast par tām informāciju?

Medikamentu drošuma pārbaude

Vai šis medikaments ir reģistrēts tieši šo slimības simptomu vai šīs slimības ārstēšanai?

Kas jums sniedza šo informāciju?

Ja medikaments ir paredzēts manu veselības problēmu ārstēšanai, cik daudz personu piedalījās zinātniskajos pētījumos, kas tika veikti atbilstošos apstākļos? Kas jums sniedza šo informāciju? Cik reižu šis medikaments ir efektīvāks par placebo? Kas jums sniedza šo informāciju?

Ārsta attieksmes pārbaude

Vai jūs pats lietotu šīs zāles?
Vai jūs tās parakstītu saviem bērniem?
oon

22. NODALA

5

Iespējamie risinājumi

Esmu sagatavojis vairākus ieteikumus ne tādēļ, ka būtu pret medikamentu lietošanu vai farmācijas industriju kā tādu, bet tādēļ, ka iebilstu pret farmācijas uzņēmumu izmantotajām tirgvedības metodēm. Ieteikumi ir radušies, ņemot vērā visu, ko esmu aprakstījis šajā grāmatā.

Problēma

Pacienti kā izmēģinājuma trusīši

Daudzi medikamenti līdz to reģistrācijas brīdim ir pārbaudīti pavisam neilgi. Piemēram, Prozac® gadījumā ilgākais pētījums ilga 3 mēnešus, Strattera* gadījumā aptuveni 9 nedēļas. Vai pacienti šajā laika posmā tika pilnībā izārstēti? Kas notiek, ja pacienti medikamentus lieto ilgāku laiku? Kas viņiem jādara pēc tam, kad šīs 9 nedēļas ir aiz muguras? Bieži vien medikamenti ir pēdējais salmiņš, pie kā pieķerties. Risinājums

Ilgtermiņa klīniskie pētījumi būtu jāiekļauj starp medikamenta reģistrācijas minimālajiem kritērijiem.

Problēma

Ziņošana par blakusparādībām

Vācijas ārstiem nav pienākuma ziņot par negaidītām medikamentu blakusparādībām. Risinājums

Ziņot par blakusparādībām ir jābūt ārstu pienākumam.

Problēma

Bermudu trīsstūris

Informācija pazūd Bermudu trīsstūri, ko veido zinātnieki, zāļu reģistrācijas iestādes un farmācijas industrija. Kādēļ informācijas ieguves procesā ir iesaistītas tikai šīs trīs puses, nevis paši pacienti? Visi Bermudu trīsstūra veidotāji ir finansiāli ieinteresēti, tādējādi iespējamā interese par patiesību tiek nostumta malā, turpretī pacienti ir tie, kuriem medikamenti būs jālieto. Pacienti ir ieinteresēti galvenokārt medikamentu efektivitātē un drošumā, jo bieži vien uz spēles ir likta viņu dzīvība, nevis bankas konts. Risinājums

Pacientiem vajadzētu piešķirt tiesības pašiem ziņot par problēmām un blakusparādībām. Esmu lasījis, ka šāds piedāvājums nesen izteikts Zviedrijā.*111* Vai šāds iespējamais problēmas risinājums ir piemērojams praksē, noskaidrotos ātri vien.

Problēma

Korupcija nav sodāma

Līdz pat šim brīdim par korupciju Vācijā var sodīt tikai valsts ierēdņus. Pieaicinātie eksperti, kuriem ir svarīga loma zāļu reģistrācijas procesā, zina, ka, gadījumā ja pastieps roku pēc kukuļa, netiks sodīti. Līdzīga situācija bija arī Zviedrijā, līdz pēc manas

liecības nodošanas likumā tika ieviesti grozījumi.

Risinājums

Ir jāsakārto Vācijas tieslietu sistēma. Pirmajā vietā jābūt pacientu aizsardzībai. 1a nav tikai mana prasība arī Dr. Anke Martinī norādīja, ka "ir jāmaina pašreizējais likums. Tas, ka privātpraksēs strādājošie ārsti nav ierēdņi, nedrīkst būt par attaisnojumu tam, ka viņi var nesodīti pieņemt naudu vai citas vērtības uz apdrošināto iedzīvotāju rēķina."

Tiesu lēmumi parāda, ka ražotājuzņēmumiem var uzlikt lielus naudas sodus, ja ari neko vairāk. Beidzot ir laiks likumdevējiem domāt par farmācijas uzņēmumu saukšanu pie atbildības, lai veselības apdrošināšanas uzņēmumi varētu atgūt naudu bez birokrātiskiem izdevumiem naudu, ko tie zaudē tāpēc, ka negodīgi ārsti nodarbojas ar krāpšanu, pieņem dažādas dāvanas un izmanto nepamatotas priekšrocības.*112*

Problēma

Informācijas monopols

Zāļu reģistrācijas iestādes ir pilnībā atkarīgas no informācijas, ko tām sniedz farmācijas uzņēmumi. Atkal un atkal problēmas ar medikamentiem tiek slēptas vai par tām tiek paziņots pārāk vēlu. Risinājums

Būtu jāizveido neatkarīgas iestādes, kurām ir pieejama visa informācija par klīniskajiem pētījumiem.

Problēma

Klīniskie pētījumi

Klīnisko pētījumu protokolus veido farmācijas uzņēmumi. Tas ļauj tiem veikt zāļu izpēti tā, lai nodrošinātu sev labvēlīgus rezultātus. Risinājums

Būtu jāizveido neatkarīga valsts organizācija, kas varētu laikus veikt protokolu pārbaudi un tos neapstiprināt.

Problēma

Ārpustiesas vienošanās

Šāda metode ir noderīga, ja runa ir par kaimiņu nesaskaņām, nelieliem satiksmes negadījumiem un tamlīdzīgām ikdienišķām problēmām. Ārpustiesas vienošanās ļauj rast risinājumu, nenovedot lietu līdz izskatīšanai tiesā. Taču šī metode nedrīkst būt risinājums gadījumos, kad pret farmācijas uzņēmumiem tiek celtas apsūdzības par medikamentu izraisītām blakusparādībām. Sadzīvisku strīdu gadījumā tiesvedības izmaksas parasti pārsniedz strīda vērtību un tiesa tikai velti tērē laiku prāvā, par kuru sabiedrībai nav nekādas intereses. Pretēji ir gadījumā, ja prāvā iesaistīta farmācijas industrija: tiesas prāva bieži vien ir vienīgais veids, kā sabiedrība var iegūt tādu informāciju par medikamentiem, ko farmācijas industrija labprāt paturētu noslēpumā. Risinājums

Veselība un jaunas aktīvās vielas vienmēr skar sabiedrības intereses. Kas citkārt ir saprātīgs risinājums, šajā gadījumā ir bīstama prakse. Tiesas prāvās izmantotajiem dokumentiem būtu jākļūst pieejamiem plašākai sabiedrībai.

Problēma

Valstu veselības aprūpes iestādes pret daudznacionāliem uzņēmumiem

Komunikācija starp dažādu valstu zāļu reģistrācijas iestādēm nav pietiekama. Gadījumos, kad rodas problēmas (piemēram, kā Dānijā ar benoksaprofēnu), farmācijas uzņēmums pats var izlemt, vai informēt par tām reģistrācijas iestādes tajās valstīs, kurās attiecīgais uzņēmuma produkts vēl tikai gaida reģistrāciju. Un kā jums šķiet, ko izvēlas farmācijas uzņēmums? Risinājums

Ātra informācijas apmaiņa dažādu valstu pārraudzības iestāžu starpā.

Problēma

Datu caurredzamība

Pašlaik nav jāpublisko priekšlaicīgi pārtrauktu pētījumu dati, lai gan tieši tie sniedz informāciju par potenciālajiem riskiem. Šādu informāciju neatrast pētījumos, kuri veidoti tā, lai iegūtu rezultātus, kas pozitīvi ietekmē farmācijas industriju un tās apgrozījumu. Risinājums

Jāievieš nosacījums, kas paredz visas informācijas obligātu publiskošanu. Ja šis nosacījums netiek izpildīts, zāļu reģistrācija jāaptur.

Problēma

Reklāma

Medikamentu un izdomātu slimību reklāma būtu jāierobežo vai jāaizliedz. Mana pieredze liecina, ka reklāma nesniedz pircējiem nekādu informāciju un tāds arī nebūt nav tās mērķis. Vēl jo vairāk ADD gadījumā reklāmas mērķis ir radīt spiedienu uz vecākiem un pedagogiem. Šī lielā sabiedrības daļa savukārt izdara spiedienu uz pārraudzības iestādēm un tādējādi neapzināti kļūst par instrumentu farmācijas industrijas rokās. Farmācijas industrijā reklāma kalpo citiem mērķiem nekā pārējās tirgus nozarēs. Tas ir varas instruments. Risinājums

Aizliegt medikamentu un slimību reklāmu.

Problēma

Vai tad slepkavība nav sodāma, lai kā to arī nosauktu?

Daudziem no pieminētajiem medikamentiem ir nāvējošas blakusparādības. Bieži izskan apgalvojumi, ka katrs medikaments, kas kādu novedis nāvē, daudziem citiem ir palīdzējis. Šis arguments tiek atkārtots atkal un atkal. Piemēram, 2007. gada janvārī Eli Lilly sniedza preses relīzi sakarā ar kāda pacienta nāvi. Pacients bija lietojis

Zyprexa® (aktīvā viela olanzapīns). "Lilly patiesi sēro par Kaufmana kunga nāvi." Tomēr: "[..] mēs vēlamies sniegt pietiekami daudz informācijas, lai nomierinātu miljoniem citu pacientu, kas lieto šos dzīvību glābjošos medikamentus. [..] šim pacientam bija ļoti sarežģīta slimības vēsture."*113*

Citiem vārdiem sakot tas, ka Kaufmana kungs, lietojot Lilly medikamentus, nomira, ir viņa paša problēma. Vai tas pats sakāms par studenti, kas pakārās Lilly laboratorijā? Viņa bija izvēlēta par izmēģinājuma trusīti, jo bija garīgi stabila. Atkal un atkal parādās izteikumi par "dzīvību glābjošajiem medikamentiem". Dzīvību glābjoši? Arī tie antidepresanti, kurus tika nolemts nepārbaudīt uz depresijas slimniekiem, jo, gadījumā ja viņi sāktu lietot šīs zāles, viņi noteikti izdarītu pašnāvību? Arī benoksaprofēns, kas ļauj reimatisma slimniekiem laisties dejā, lai dejas laikā nomirtu nieru mazspējas dēļ?

Kas īsti notiek? Starp visiem gadījumiem, kad šie medikamenti (it kā) kādam palīdzējuši, vienmēr ir arī nāves gadījumi. Tas ir pilnīgi amorāli un pat nelikumīgi. Turklāt tas notiek ar medikamentiem, kas nemaz neārstē slimības, bet tikai atvieglina to simptomus.

Vai zināt, ka Vācijā tika debatēts, vai, gadījumā ja pasažieru lidmašīnu nolaupa teroristi, tā nebūtu jānotriec? Vācijas iekšlietu ministrs gribēja pieņemt likumu, kas šādos gadījumos atļautu bruņoto spēku iznīcinātājiem nogalināt nolaupītās lidmašīnas pasažierus, lai glābtu citu cilvēku dzīvības. Tas, ka šādā gadījumā ietu bojā nevainīgi cilvēki, ir pavisam droši, taču tas, vai citu cilvēku dzīvības tiktu izglābtas, gan nav skaidrs.

Secinājums

Cilvēku slepkavībai nav attaisnojuma. Viena pacienta dzīvību nevar pretnostatīt citu cilvēku dzīvībai vai potenciālajai drošībai.

Taču farmācijas industrijas pārstāvji rēķina tieši tā: ja viņi ir pārliecināti, ka nomirt var tikai 0,1 % no visiem pacientiem, kas lieto aktīvo vielu, tad šis skaitlis viņus apmierina. "0,1 %" tas taču neizklausās diez cik daudz. Kas ir 0,1 cilvēks? Tas pat nav cilvēks! Medikamenti bieži tiek tirgoti miljonos un pat miljardos mērāmās vienībās, un tad vienīnieks aiz komata tiek pārcelts pirms tā: nomirst pirmais pacients, pēc tam 10, 100, 1000…

Kā mēdz teikt viena cilvēka nāve ir traģēdija, miljonu nāve statistika. Risinājums

Tiem, kas atņēmuši kādam dzīvību, būtu jāstājas tiesas priekšā. Vai jums nešķiet, ka tādā gadījumā cilvēki ar normāliem ētikas standartiem ātri vien pamestu amatus daudznacionālo farmācijas gigantu valdēs?

EPILOGS

Mans stāsts nu ir galā. Vēlreiz vēlos uzsvērt, ka neesmu pret medikamentiem kā tādiem. Es pats esmu no tiem atkarīgs, jo slimoju

ar cukura diabētu, turklāt man ir sirds ritma stimulators.

Katram medikamentam ir blakusparādības, un es to ļoti labi zinu. Es nesaku, ka visi medikamenti būtu jāizmet mēslainē un, kad tas bridis pienācis, jāmirst. Es pat neapgalvoju, ka būtu jāsūdz tiesā farmācijas uzņēmumi, ja zālēm, kas ārstē tūkstošiem cilvēku, ir novērotas blakusparādības. Taču, gadījumā ja zāles neko neārstē, bet tikai atvieglina simptomus, turklāt 50 % lietotāju izraisa smagas blakusparādības, manuprāt, runa ir par bezatbildību. Ja zāļu lietošanas instrukcijā par šīm blakusparādībām nav nekāda brīdinājuma, manuprāt, ir runa par noziegumu. Un visbeidzot ja dabisks garīgais stāvoklis tiek padarīts par slimību, lai varētu bērniem dot psihotropos medikamentus, es kļūstu ļoti dusmīgs.

Esmu gana ilgi kalpojis par šādas loģikas instrumentu. Esmu vecs, tomēr ne pārāk vecs. Šodien cenšos apkarot paņēmienus, kurus reiz izmantoju pats un kuri tiek izmantoti joprojām.

Pašlaik es dzīvoju Vācijā. Kad pārcēlos uz šejieni, domāju, ka šī valsts ir imūna pret farmācijas industrijas noziedzīgajām manipulācijām. Vācijā taču tiek veikti tik nopietni pētījumi, un te viss notiek tik korekti. Taču vizītes pie ārsta kopā ar manu mazo dēlu, informācija par AI)HD un turpmāki pētījumi ir pierādījuši, ka Vācija ir tieši tāda pati farmācijas industrijas, zinātnes un valsts pārvaldes institūciju tīmekļa sastāvdaļa kā Zviedrija vai ASV. Vācija ir viena no pārējām augsti attīstītajām rietumvalstīm.

Kā ir ar t. s. trešo pasauli? Varat iedomāties, kas notiek tur, ja jau viss, par ko lasījāt šajā grāmatā, var notikt "pirmajā" pasaulē. Par to varētu sarakstīt vēl vienu grāmatu.

Politiķiem būtu jāpajautā sev, kāpēc viņus tik maz interesē godīgs farmācijas tirgus. Vienkārši padomājiet, cik daudz naudas veselības aprūpes sistēmā nonāk vietās, kam nav nekāda sakara ar pacientu aprūpi. Mana pieredze rāda, ka tā ir ārkārtīgi būtiska problēma. Ja veselības aprūpes sistēmu var uzlabot, vienkārši apturot korupciju, tad kādēļ netiek darīts nekas, lai to apturētu? Tas ir politiķu uzdevums. Viņiem ir jārada attiecīgi likumi un jābūt ieinteresētiem šo likumu pieņemšanā. 1a vietā politiķi apspriež Vācijas sabiedrības novecošanos. Viss varētu būt daudz vienkāršāk. Tiek apspriestas militāras operācijas tālās zemēs, bet neviens nerunā par problēmām pašu mājās. Kādēļ?

Neļaujiet sevi apmuļķot, jo problēma patiesi ir ļoti sarežģīta un visas tajā iesaistītās personas ārsti, zinātnieki, ražotāji, varas iestādes, tiesneši un politiķi ir novirzījušies no īstā ceļa. Tomēr, nonākot krustcelēs, cilvēks izvēlas, uz kuru pusi doties tālāk, un tam ir visbūtiskākā nozīme.

Mana pieredze to atklāj ļoti skaidri. Varas iestādes nav organizācijas bez sejas. Tāda nav arī farmācijas industrija. Cilvēkiem

no malas ir ārkārtīgi grūti piekļūt šīm hermētiski noslēgtajām sistēmām, jo pat sekretārs drīkst jūs neielaist tālāk par slieksni. Taču problēmas simptomi ir zināmi. Lēmumus pieņem šo organizāciju darbinieki, un viņi ir ne tikai potenciāli piekukuļojami korupcija patiešām pastāv un notiek daudz biežāk, nekā jūs spējat iedomāties.

Ar to nav jāsamierinās. Situāciju var mainīt.

Arī es savulaik biju šīs sistēmas sastāvdaļa. Tagad esmu izlēmis rīkoties. Sī grāmata ir pirmais solis. Taču vienam stāties pretī lielajiem farmācijas uzņēmumiem nav iespējams. Tikai kopīgiem spēkiem mēs, sabiedrības pārstāvji, spējam ko mainīt. Kā? Uzdodot jautājumus ari nepatīkamus ārsta kabinetā, aptiekā un laikrakstos; pārstājot ticēt, ka ārsti ir Dieva vietnieki zemes virsū, kam jāuzticas bez nosacījumiem; un neiekrītot farmācijas industrijas jaunizgudroto slimību slazdos.

Un visiem tiem ārstiem, kas paraksta psihotropos medikamentus bērniem, es gribētu uzdot vienu jautājumu: vai jūs tos dotu arī savām atvasēm?

Lūdzu, padomājiet par to.

Jūsu nostāja ir izšķiroša.

PIELIKUMS

Curriculum Vitae

Džons Virapens

Starptautiska mēroga biznesa konsultants ar vairāk nekā 35 gadu ilgu starptautiskās darbības pieredzi.

Pieredze farmācijas industrijā šādās jomās:

- sagāde;
- pārvaldība;
- darbības uzsākšana;
- darbības paplašināšana;
- personāla vadība;
- tirgvedība un pārdošana;
- pārrunas ar valsts iestādēm un pārraudzības institūcijām.

Valodas

Angļu un zviedru valoda brīvi. Praktiskas iemaņas darbam spāņu, vācu un dāņu valodā, kā arī trijos Kārību jūras reģiona dialektos.

i

Kopš 1990. gada

Aktīvs dažādu Latīņamerikas, Centrālamerikas un Kārību jūras reģiona farmācijas uzņēmumu konsultants galvenokārt šādos jautājumos: tirgus paplašināšanās monitorings, restrukturizācija, sadarbība ar valsts iestādēm, atbalsts reģistrācijas procedūrās, pārdevēju uzskaite un novērtēšana, uzņēmējdarbības plāni un tirgus stratēģijas, cenu vadlīniju izstrāde un reģionālā pārvaldība.

1989-1990

Investoru piesaiste un uzņēmējdarbības plānu izstrāde Puertoriko

papīra ražošanas uzņēmumam Alpha Paper Products. Visu nepieciešamo soļu pārraudzība un organizācija līdz ražošanas uzsākšanai.

1979-1989

Kāpums pa karjeras kāpnēm uzņēmumā Eli Lilly & Co. Sākotnēji starptautiskais produktu menedžeris visās četrās Ziemeļvalstīs, galvenā darbības joma produktu reklāma un tirgvedība. Paaugstināts amatā par Eli Lilly Zviedrijas pārstāvniecības izpilddirektoru; sasniegts uzņēmuma apgrozījuma pieaugums no 700 000 ASV dolāru līdz 15 miljoniem ASV dolāru. 1988. gadā paaugstināts amatā par Eli Lilly Puertoriko pārstāvniecības rīkotājdirektoru.

Līdz 1979. gadam

Divpadsmit gadu ilga pieredze tirdzniecībā, tirdzniecības attīstībā, produktu reklāmā un klīnisko pētījumu koordinācijā dažādos starptautiskos farmācijas uzņēmumos.

Izglītība

Doktora grāds (PhD) psiholoģijā

Uzņēmējdarbības administrācija (Lunda, Zviedrija)

Grāds medicīnas zinātnē (iegūts četrgadīgā studiju programmā)

20 gadus ilga padziļināta apmācība visās farmācijas industrijas nozarēs, tostarp specializēti kursi klīniskajā farmācijā

Farmācijas pasaules glosārijs

Atomoksetīns

Medikaments, kas sākotnēji tika izstrādāts depresijas ārstēšanai (vēlāk gan izrādījās, ka tas depresijas ārstēšanā nav efektīvs). Medikamenta ķīmiskā struktūra ir ļoti līdzīga fluoksetīnam. Atomoksetīns Vācijā tika reģistrēts 2005. gada martā kā līdzeklis ADHD ārstēšanai, un uzņēmums Eli Lilly & Company to tirgo ar nosaukumu StratteraĀrstējot bērnus un pusaudžus, ir jāievēro tādi paši drošības pasākumi, kā lietojot citus serotonīna atpakaļ saistīšanas inhibitorus. Kopš 2005. gada septembra ir pieejama arī ražotāja sniegtā informācija, kurā norādīts, ka salīdzinājumā ar bērniem (ne pieaugušajiem), kas lieto placebo, atomoksetīna lietotāji ir īpaši paaugstināta riska grupā, jo šis medikaments veicina un izraisa agresīvu uzvedību, pašnāvnieciskas tieksmes un darbības. Ja atomoksetīna lietošanas laikā rodas pašnāvnieciskas domas, lietošana nekavējoties jāpārtrauc.

Ārpusindikāciju t irgvedība/tirdzniecība

Termins "ārpusindikāciju" nozīmē, ka medikaments, ko ražotājs pieteicis un valsts vai Eiropas pārraudzības iestādes reģistrējušas noteiktām indikācijām, tiek lietots citādi, nekā paredzēts. Tas attiecas gan uz indikācijām (t. i., kādas slimības ārstēšanai zāles tiek lietotas), gan uz devu un ārstēšanas ilgumu. Šo parādību mēdz dēvēt arī par medikamentu neapstiprinātu lietošanu, un tā ir plaši izplatīta. Dažu medikamentu ārpusindikāciju tirdzniecība veido 90 % no kopējā pārdošanas apjoma.

Ārpustiesas izlīguma procedūra

Ja pacients ir cietis no medikamentu iedarbības, farmācijas uzņēmumi bieži vien cenšas atrisināt tiesas procesu ārpus tiesas zāles. Uzņēmumi par šādu risinājumu ir gatavi labi samaksāt, jo tādējādi var izvairīties no klīnisko datu publiskošanas. Šādu vienošanos gadījumā upuriem un to tuvākajiem radiniekiem tiek izmaksāta klusēšanas nauda. Sk. arī informāciju par Fentresa lietu 11. nodaļā.

Iienoksaprofēns

Aktīvā viela, kas ietilpst Opren® (ASV) un Coxidon® (Vācija) sastāvā. Tika uzskatīts, ka benoksaprofēnam piemīt pretiekaisuma īpašības, un to mēdza parakstīt pret reimatismu. Vācijā šī aktīvā viela tika reģistrēta 1981. un 1982. gadā. Pēc daudziem nāves gadījumiem tā tika izņemta no apgrozības.

BGA Vācijas Federālais veselības dienests

Vācijas Federālais veselības dienests (BGA) tika nodibināts 1952. gadā un pārņēma Valsts veselības dienesta funkcijas. BGA bija galvenais Vācijas Federatīvās Republikas valsts pētniecības institūts

sabiedrības veselības jomā. Dienests atradās Berlīnē, un tā uzdevums bija jau agrīnā stadijā konstatēt apdraudējumu cilvēku un dzīvnieku veselībai, novērtēt to un neitralizēt savas tiesiskās kompetences ietvaros. 1994. gadā šī iestāde restrukturizācijas laikā tika likvidēta. No tās tika izveidotas sešas neatkarīgas organizācijas. Mūsdienās par medikamentu reģistrāciju atbild Federālais medikamentu un medicīnisko ierīču institūts (BfArM).

Blakusparādības

Katra viela, kas nonāk cilvēka organismā, ietekmē ne vienu vien orgānu. Ražotājs definē medikamenta pamatiedarbību un blakusparādības, kā arī izlemj, kuru iedarbību norādīt zāļu reģistrācijas pieteikumā, lai būtu vieglāk panākt reģistrāciju un visus vieglāk apmuļķot. Kad medikaments ir reģistrēts, ir daudz vieglāk panākt aktīvās vielas reģistrēšanu arī citu medicīnisko indikāciju ārstēšanai.

Coxidon®

Sk.: Benoksaprofēns.

Eli Lilly & Company

Farmācijas rūpniecības gigants ar galveno mītni Indianapolisā Indianas štatā. Uzņēmumu 1876. gadā nodibināja farmaceits Elijs Lilī, uzsākot ētiski nevainojamu uzņēmējdarbību. Mūsdienās Eli Lilly ar 42 600 darbiniekiem (2005), filiālēm 138 pasaules valstīs un 14,6 miljardu ASV dolāru lielu apgrozījumu (2005) ir viens no lielākajiem farmācijas uzņēmumiem pasaulē.

FDA

Pārtikas un zāļu administrācija (Food and Drug Administration). Sk.: Pārraudzības iestāde.

Fluoksetīns

Aktīvā viela, kas ietilpst Prozac* (ASV Lielbritānijā), Fluctin*m* (Vācijā) un Fluctine*m* (Šveicē, Austrijā) sastāvā. Fluoksetīns pieder pie SSRI grupas medikamentiem, un to izmanto depresijas, obsesīvi kompulsīvu traucējumu un bulīmijas ārstēšanā. Viena no blakusparādībām ir pašnāvība. īpaši bīstams šis antidepresants, izņemot atsevišķus gadījumus, ir bērniem un pusaudžiem. Klīniskajos pētījumos bērnu un jauniešu grupā tika novērota pašnāvnieciska uzvedība (domas par pašnāvību un pašnāvības mēģinājumi), kā arī naidīgums (agresija, opozicionāra izturēšanās un dusmas). Tas attiecas uz visiem SSRI grupas medikamentiem.

Indikācijas

(No latīņu valodas vārda indicatio izvērtēšana; no indicare norādīt, parādīt.) Pamats medicīniskai darbībai.

Insulīns

Insulīns ir dzīvībai būtisks cilvēku un dzīvnieku hormons, ko izstrādā aizkuņģa dziedzera beta šūnas. Šīs īpašās šūnas ir atrodamas

tikai tā sauktajās Langerhansa saliņās. Pats vārds 'insulīns' ir radies no latīņu valodas vārda insula, kas apzīmē salu vai saliņu (šajā gadījumā Langerhansa saliņu). Galvenais insulīna uzdevums ir regulēt glikozes koncentrāciju asinīs (to mēdz dēvēt arī par cukura koncentrāciju asinīs). Insulīna terapijā izmanto dažādus insulīnu saturošus medikamentus (dzīvnieku insulīnu un sintētisko insulīnu). Mūsdienās tiek parakstīts gandrīz tikai sintētiskais insulīns (ģenētiskā ceļā iegūts cilvēku insulīns). Pāreja no dabiskā insulīna uz ģenētiski iegūto daudzviet notika, neinformējot par to pacientus un nelūdzot viņu piekrišanu. Radās smagas blakusparādības. Pāreja tika īstenota tādēļ, ka jaunais insulīna ražošanas veids ļāva ražotājiem gūt lielāku peļņu.

Izplatīšanas klīniskais pētījums

Iespēja laist medikamentu tirgū vēl pirms tā reģistrācijas, uzaicinot ārstus piedalīties klīniskā pētījumā, kurā tiek iesaistīti arī viņu pacienti. Pētījuma mērķis ir izplatīt medikamentu un iepazīstināt ārstus un pacientus ar vēl nereģistrētām zālēm, lai tādējādi radītu apgrozījumu (īstermiņa mērķis) un izdarītu spiedienu uz valsts iestādēm, radot pieprasījumu pēc jau iepazītā medikamenta (ilgtermiņa mērķis).

Olanzapīns

Viens no psihiatrijā izmantotajiem atipiskajiem neiroleptiskajiem līdzekļiem, ko lieto galvenokārt šizofrēnisku psihožu ārstēšanā. Tirdzniecības zīme: Zyprexa

Oraftex®

Benoksaprofēna tirdzniecības zīme Amerikas Savienotajās Valstīs.

Pārraudzības iestāde

Zāļu reģistrācija ir būtisks valstisks uzdevums, kura mērķis ir pasargāt sabiedrības intereses no medikamentu kvalitātes, efektivitātes un drošuma ir atkarīga sabiedrības veselība.

Amerikas Savienotajās Valstīs pārraudzības iestāde ir FDA (Pārtikas un zāļu administrācija), Vācijā līdz 1994. gadam pārraudzības iestāde bija Federālais Veselības dienests (BGA), bet pašlaik zāļu reģistrācija ir Federālā Medikamentu un medicīnisko ierīču institūta (BfArM) uzdevums.

Prozac®

Medikaments. Sk.: Fluoksetīns.

Reģistrācijas fāzes

Pirms ārsts vai farmaceits iedod pacientam zāļu iepakojumu, medikaments ir izgājis vairākas formālu pārbaužu fāzes. Vispirms tas tiek pārbaudīts laboratorijā, pēc tam notiek pētījumi ar dzīvniekiem un tikai tad ar cilvēkiem. Klīniskajos pētījumos iegūtie dati tiek nodoti pārraudzības iestādēm, kas pārbauda aktīvās vielas efektivitāti un drošību. Katrā no šīm fāzēm mēdz notikt liela mēroga krāpšana pretējā gadījumā daudzi no pēdējos 30 gados radītajiem un plaši

pazīstamajiem medikamentiem, visticamāk, nekad nebūtu nonākuši līdz aptiekām, slimnīcām un jūsu mājām. Ja klīniskajā pētījumā rodas problēmas, pētījumu var apturēt, un informācija par aktīvās vielas izraisītajām problēmām nekad tā arī nenonāks pārraudzības iestādes rīcībā. Zinātnieki, kas pārraudzības iestāžu uzdevumā pārskata farmācijas uzņēmumu iesniegto informāciju, bieži vien ir finansiāli ieinteresēti konkrētās vielas reģistrācijā: tā garantē iespēju veikt klīniskos pētījumus, kas nodrošinātu viņiem darbu vēl vairāku gadu garumā. Bieži vien pirms zāļu reģistrācijas tiek veikti tikai īstermiņa pētījumi, un neviens nezina, kādu iespaidu uz pacienta veselību aktīvā viela atstāj ilgtermiņā. Pacienti, kuriem šīs zāles tiek parakstītas, paši pret savu gribu iesaistās plaša mēroga eksperimentā. Pētījumu rezultāti lielākoties pazūd kopā ar pacientiem.

Rofekoksibs

Medikamenta Vioxx* aktīvā viela.

Serotonins

Smadzeņu neiromediators. Saskaņā ar serotonīna teoriju pastāv vēlamais serotonīna līmenis, un serotonīna līdzsvara zudums var izraisīt depresiju, hiperaktivitāti un citas negatīvas sekas. Farmācijas industrija šim negatīvo seku sarakstam ik dienas pievieno jaunas nelaimes. Taču, raugoties no zinātniskā viedokļa, serotonīna teorija ir nepārliecinoša un aplama. Tomēr šo ideju var lieliski pārdot. Dažādas sarežģītas kopsakarības tiek reducētas uz vienu ķīmisko vielu.

SSRI

Saīsinājums no selective serotonin re-uptake inhibitor (selektīvais serotonīna atpakaļsaistīšanas inhibitors). Aktīva viela, kas kavē serotonīna atpakaļsaisti smadzenēs. Lai iegūtu plašāku informāciju, sk.: Serotonins.

Strattera®

Aktīvā viela: atomoksetīns. Paredzēts uzmanības deficīta un hiperaktivitātes ADD/ADHD) ārstēšanai. Kopš 2005. gada medikaments reģistrēts arī Vācijā, un to ir atļauts lietot pieaugušajiem, bērniem un pusaudžiem. Medikamenta aktīvā viela tiek dažādi vērtēta (sk.: atomoksetīns un SSRI).

Uzticēšanās

Attiecības starp ārstu un pacientu pamatā balstās uz uzticēšanos vismaz no pacienta puses. Pacientam nākas būt atklātam, izpaust savu problēmu un atklāt ārsta priekšā savu ķermeni. Tam ir nepieciešama liela uzticēšanās. Uzticēšanās ārstam automātiski nozīmē arī to, ka pacients uzticas ārsta izrakstītajām zālēm. Farmācijas industrija cenšas šo uzticēšanos izmantot.

Vioxx®

Medikaments, ko izmantoja artrīta, osteoartrozes, reimatoīdā artrīta un akūtu sāpju ārstēšanai pieaugušajiem; tas tika lietots arī

primāras dismenorejas ārstēšanā. 2004. gadā medikaments tika izņemts no apgrozības.

Zyprexa®

Olanzapīnu saturošā medikamenta oriģinālnosaukums. Medikaments reģistrēts šizofrēnijas ārstēšanai, un tā apgrozījums sasniedz miljardus piemēram, 2006. gadā Zyprexa*x* apgrozījums bija 4,2 miljardi ASV dolāru. Zyprexa® gadījumā visas farmācijas industrijas manipulācijas un nekrietnās darbības, ko esmu aprakstījis šajā grāmatā, sasniegušas loģisku kulmināciju. Un varbūt šis medikaments būs tas, kas novedīs uzņēmumu Eli Lilly & Company līdz sabrukumam.

Adreses

Vietnes, kurās varat atrast interesantu informāciju par dažādām grāmatā aprakstītajām tēmām

• Veselības aprūpe un korupcija: www.transparencv.ors

• Farmācijas industrija (vāciski): www.arznei-telegramm.de

• ProzacSSRI un psihotropie medikamenti: Pītera Bregina vietne www.breggin.com un Deivida Hīlija vietne www.hea-lvprozac.com

Grāmata par šo tēmu (vācu valodā):

• Heide Neukirschen: Pharma Report, Droemer, 2005.

O/IO

Atsauces

1. Analyse and Bewertung der Unabhдngigkeit von Selbsthilfegruppen/-Organisationen bzw. Patienten und Patientinnengruppen/organisationen am Beispiel ausgesuchter Krankheitsbereiche, pētījuma autori: K. Schubert, G. Glaeseke, 2005, Bremen; citēts: Magnus Heier, "Wer soll das bezahlen, wer hat so viel Geld?", Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung, 12.03.2006, Nr. 48/75. lpp.; internetā: www.faz.net/s/Rub8E1390D3396F422B869A49268EE3F15C/Doc~E3EC7A0F2E2724EFAABC18DB81A452961~ATpl~Ecommon~Scontent.html

2. Sk.: http://edition.cnn.com/2006/HEALTH/03/15/uk.clinical/index.html ? section = cnnlatest

3. Sk.: Guardian Unlimited, 09.17.2000 © Guardian Newspapers Limited 2006; internetā: www.guardian.co.uk/Archive/Arti-cle/0,4273,4064664,00.html

4. Šis gadījums nonāca atklātībā un tika apspriests plašsaziņas līdzekļos (www.rense.com/general66/tradesecret.htm).

5. Analyse and Bewertung der Unabhдngigkeit von Selbsthilfegruppen/-Organisationen bzw. Patienten und Patientinnengruppen/organisationen am Beispiel ausgesuchter Krankheitsbereiche, pētījuma autori: K. Schubert, G. Glaeseke, 2005, Bremen. Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung, 12.03.2006, Nr. 48/75. lpp., internetā: www.faz.net/s/Rub8E1390D3396F422B869A49268EE3F15C/Doc~E3EC7A0F2E2724EFAABC18DB81A452961 ~ ATplEcommonScontent.html

6. PANORAMA Nr. 647,25.11.2004. Internetā: daserste.ndr.de/container/file/t_cid-2856592_.pdf

7. Šis gadījums nonāca atklātībā un tika apspriests plašsaziņas līdzekļos (www.rense.com/general66/tradesecret.htm).

8. Richard Smith, Medical journals and pharmaceuticalcompanies: uneasy bedfellows, British Medical Journal, 31.05.2003; internetā: www.bmj.com/cgi/content/full/326/7400/1202?maxtoshow = &HITS = 10&hits = 10&RESULTFORMAT = &fulltext = benoxaprofen&searchi d = 1 &FIRSTINDEX = O&resourcetype = HWCIT

9. Turpat.

10. Turpat.

11. Joyce C., Lesser F. Opren deaths kept secret, admits Lilly, New Scientist, 29.08.1985

ocn

12. Turpat.
13. Bernhard M. Lasotta: Beschreibung and Vergleich der Spontanerfassungssysteme fьr unerwьnschte Arzneimittelwirkungen (1999. g. disertācija); sk.: www.lasotta.de/Dissertation.pdf
14. Joyce C., Lesser E Opren deaths kept secret, admits Lilly, New Scientist, 29.08.1985
15. Turpat.
16. Turpat.
17. Turpat.
18. Turpat.
19. Turpat.
20. Turpat.
21. Turpat.
22. Bombardier C., Laine L., Reicin A., Shapiro I)., BurgosVargas R., Davis B., et al. Comparison of upper gastrointestinal toxicity of rofecoxib and naproxen in patients with rheumatoid arthritis. VIGOR Study Group. N Engl J Med 2000; 343:1520-8
23. Paul A. Dieppe, Shah Ebrahim, Richard M. Martin, Peter Jiini: Lessons from the withdrawal of rofecoxib, British Medical Journal, 16.10.2004; internets: www.bmj.com/cgi/con-tent/ full/329/7471/867
24. Turpat.
25. Prof. Dr. med. Bruno Mьller-Oerlinghausen, Vorsitzender der Arzneimittelkommission der deutschen Дrzteschaft (AkdД) and Herausgeber der Arzneiverordnung in der Praxis, 21.01.2005, Berlin. Citēts: Richter-Kuhlmann, Eva A. Arzneimittelsicherheit: Vernachlдssigtes Waisenkind, Deutsches Дrzteblatt 102, Ausgabe 5, 04.02.2005, Seite A-252 / B-208 / C-195
26. Turpat.
27. www.tga.gov.au/media/2007/07081 l-lumiracoxib.htm
28. Paul A. Dieppe, Shah Ebrahim, Richard M Martin and Peter Jiini: Lessons from the withdrawal of rofecoxib, British Medical Journal October 16, 2004; internetā: www.bmj.com/cgi/content/ full/329/7471/867
29. Citēts: Richter-Kuhlmann, Eva A. Arzneimittelsicherheit: Vernachlдssigtes Waisenkind, Deutsches Дrzteblatt 102, Ausgabe 5, 04.02.2005, Seite A-252 / B-208 / C-195
30. Sk.: Pharmabosse jammern beim Kanzler, www.taz.de/ pt/2004/07/07/a0115.1/text.ges, 1
31. Sk.: www.interbrand.com/portfolio_details.asp?portfolio = 1670&language = ID =
32. Koch, Klaus. Pharmamarketing: Millionen fьr die Meinungsbildner. Deutsches Дrzteblatt 98, Ausgabe 39, 28.09.2001, Seite A-2484 / B-2122 / C-1987 POLITIK: Medizin-report

33. Martin Lindner. 2006: Versuchskaninchen, DIE ZEIT, 31.08.2006, Nr. 36
34. Citēts no raksta angļu izdevumā Guardian, They said it was safe, 30.10.1999; internetā: www.guardian.co.uk/weekend/ story/0„258000,00.html
35. Sk.: Heide Neukirchen, Der Pharma Report, Droemer, 2005
36. www.drugtopics.com/drugtopics/article/articleDetail . jsp? id = 407652
37. Fluoksetīns atrasts Brazīlijā pārdotās notievēšanas tabletēs Emagrece Sim un Herbathin. 2006. gada janvāri FDA izdeva brīdinājumu šo tablešu lietotājiem.
38. Lisa Cosgrovea, Sheldon Krimskyb, Manisha Vijayaraghavana, Lisa Schneidera. Financial Ties between DSM-IV Panel Members and the Pharmaceutical Industry Psychotherapy and psychosomatics. 2006; 75:154-160 (DOI: 10.1159/000091772)
39. ww.bukopharma.de/Pharma-Brief/PBArchiv/1998/ phbf9802.html
40. Turpat.
41. Turpat.
42. Turpat.
43. www.bukopharma.de/Pharma-Brief/PBArchiv/1998/ phbf9802 . html
44. Sara Hoffman Jurand. Imwsuьs over antidepressants claim the drug is worse than the disease. Internetā: www.baumhedlandlaw.com/ SS7?/s/Lawsuits%20over%20anti depressants.htm
45. Sarah Boseley. They said it was safe, Guardian, 30.10.1999; internetā: www.guardian.co.uk/weekend/story/0„2580()0,00.html
46. Lilly saņēma sodu par nepareizas informācijas sniegšanu saistībā ar benoksaprofēna lietošanas pamācību. Sk.: www.zmagsite . zmag.org/May2004/lev-ine0504.html
47. Sarah Boseley, They said it was safe, Guardian, 30.10.1999; internetā: www.guardian.co.uk/weekend/story/0„258000,00.html
48. Turpat.
49. Turpat.
50. Peter R. Breggin, Ginger Ross Breggin, 1994: Talking back to Prozac, St Martin's Press, citēts no: www. sntp. net/prozac/ breggin_prozac_2.htm
51. Turpat.
52. Turpat.
53. Turpat.
54. Turpat.
55. Turpat.
56. Turpat.

57. Raksts (02.14.06.) izdevumā "Дrztliche Praxis"; internetā: www.aerztlichepraxis.de/artikel_gynaekologie_schwangerschaft_ SSRl_ 1139935991.htm
58. Turpat.
59. Avots: Dž. Virapena rīcībā esošs iekšējais Lilly ziņojums.
60. Peter R. Breggin, Ginger Ross Breggin, 1994: Talking back to Prozac, St Martin's Press
61. Sk.: arzneitelegramm 1/2005
62. Sk.: wwvf.Lilly.co.uk
63. J. R. Lacasse, J. Leo. Serotonin and Depression A Disconnect between the Advertisements and the Scientific Literature, 8.11.2005, PLoS Medicine Vol. 2, No. 12, internetā: www. plosmedicine.org
64. Turpat.
65. Citāts no viņa uzrunas Talahasī, Florida. 8.09.2006, internetā: www.phrma.org/about_phrma/ceo_voices/the_next_small_th
ing:_an_update_on_the_bio-medical_revolution/
66. www.de.wikipedia.org/wiki/Fluoxetine
67. Plašāka informācija par Vesbekera lietu: www.lectlaw.com/ filesh/zbk03.htm un http://zmagsite.zmag.org/May2004/ levine0504. html
68. liters Bregins, FDA preses konferencē (2004. g. sept.)
69. Deivids Hīlijs par prāvu "Lilly pret Fentresu": www.ahrp . org/risks/healy/SStf/risks0803.php
70. www.emea.europa.eu/pdfs/human/press/pr/20255406en.pdf
71. Turpat.
72. www.transparency.de/2006-01-19-Gesandheit.861.0.html?&c ontUid = 1576
73. BGA from July 26, Geschдftszeichen GV7-7251-0118857/8) citēts ar Dr. Ernsta Krigštaina atļauju.
74. Lancet, 1980; ii: 398-401; citēts no: DIABETES THE SCANDAL OF HUMAN INSULIN © What Doctors Don't Tell You. Internetā: www.healthy.net/scr/ article. asp?Id = 2826
75. Turpat.
76. Turpat.
77. www.healthy.net/scr/Article.asp?Id = 2826&xcntr = 2
78. Brendan Coyne, Drug Co. Admits Guilt in Off-label Marketing Case, The New Standard, 2005. Internetā: www.newstandardnews . net/content/index.cfm/items/2699
79. Turpat.
80. Turpat.
81. Bernadette Tansey, 2005: HARD SELL: How Marketing Drives the Pharmaceutical Industry-, internetā:
http://sfgate.com/cgibin/article.cgiPfile = /c/a/2005/05/01/ MNG4TCID0J1.DTL

82. Erika Kelton. Sales tactics, whistleblowers and qui tarn lawsuits in the pharmaceutical industry; internetā: www.cafepharma . com/quitam.asp

83. Citēts no 13.05.2004. raksta izdevumā The New Standard: Suit: Pfizer bribed doctors to prescribe drug for unapproved uses; internetā: www.newstandardnews.net/content/ index.cfm/ items/352

84. www.nytimes.com/2006/08/30/business/30drug.html?ex = 13
14590400&en = a9304d7a40352394&ei = 5088&partner = rssnyt&emc = rss

85. Citēts no: www.zdf.de/ZDFde/in-halt/26A), 1872,2083034,00. html

86. J. R. Lacasse, J. Leo. Serotonin and Depression -
A Disconnect between the Advertisements and the Scientific Literature, 8.11.2005, PLoS Medicine Vol. 2, No. 12; internetā: www.plosmedicine.org

87. Sk.: arznei-telegramm 1/2005

88. www.24-7pressrelease.com/view_press_release . php?rID = 11216 un www.24-7pressrelease.com/ viewjpress_release . php? rID = 21052&tf7sid = af63601bf350e2d39c51e62a23c63087

89. Turpat.

90. www.drgreene.org/body.cfm?id = 21&action = detail& ref = 1246

91. www.atomoxetine.info/

92. www.drgreene.org/body.cfm?id = 21&action = detail& ref = 1246
OCA

93. www.dradio.de/dliyscndungen/sprechs-tunde/431640/%20

94. Piem.: www.adders.org/newsl09.htm

95. J. R. Lacasse, J. Leo. Serotonin and Depression -
A Disconnect between the Advertisements and the Scientific Literature, PLoS Medicine Vol. 2, No. 12, 8.11.2005; internetā: www. plosmedicine.org

96. Informācija par Teksasas projektu un Alanu Džounsu: www.bmj.com/cgi/content/full/328/7454/1458 un http:// psychrights . org/Drugs/AllenJonesTMAPJanuary20.pdf

97. BMJ 2005; 331: 592 (17.09.2005.)

98. www.psychsearch.net/teenscreen.html

99. Peter R. Breggin, Ginger Ross Breggin, 1994: Talking back to Prozac, St Martin's Press, citēts: www.sntp.net/prozac/breg-gin_ prozac_2.htm

100. www.psychsearch.net/teenscreen.html

101. Journal of the American Academy of Child Adolescent

Psychiatry 2002
102. www.bmj.com/cgi/content/full/331/752l/906?maxtoshow=&
HITS=10&hits=10&RESULTF()RMAT=&fulltext=TeenScreen&searchid=1&FIRSTINDEX=O&resourcetype=HWCIT
103. Spiegel Online, 6.01.2006, www.spiegel.de/wis-senschaft/mensch/0,1518,393609,00.html
104. http://ahrp.blogspot.com/2007/01/zyprexa-cat-out-bagnew-legal-motion.html
105. Gardiner Harris, The New York Times,18.12.2003; internetā: http://query.nytimes.com/gst/fullpage . html?res=9C02ElD7163FF93BA25751C1A9659C8B63
106. www.mindfreedom.org/affspo/act/us/psychrights/ nytimes-vs-J/!-L;7(y/states-study-markcting-of-Lilly-pill
107. www.opednews.com/articles/gen-era_evelyn_p_070205_nobody_buys_Lilly_s_.htm
108. Šī un turpmāk minētā informācija par Zyprexa * (ja nav norādīts citādi) ir atrodama šeit: www.opednews.com/articles/gen-cra_evelyn_p_070205_nobody_buys_Lilly_s_.htm
109. Arznei-telegramm, 13.02.2004; internetā: www.newstarget.com/001895.html
110. www.transparency.de/2006-05-16_Gesundheit.91L0.html
111. Lākemedelsvārlden, Welt der Arzneimittel, 2006. g. decembris
112. www.transparency.de/2006-01-19- Gesundheit.861.0.html?&c ontUid=1576
113. http://www.prnewswire.com/cgibin/niicro_stories . pl?ACCT=916306&TIC K=LLY&STO RY =/www/story/01-042007/0004499787&EDATE = Jan+4,+2007

[1] farmakovigilance pasākumu kopums, kuru mērķis ir nodrošināt medikamentu izraisīto blakusparādību un cita veida problēmu apzināšanu. Daudzās valstīs, tostarp Latvijā, ārstiem, novērojot smagas vai neparastas blakusparādības, ir pienākums aizpildīt īpašu veidlapu un ziņot pilnvarotajām institūcijām (Latvijā Zāļu valsts aģentūrai). Pār katru nopietnu gadījumu jāsniedz informācija ari citām valstīm. Tulk. piez.

[1] Šos pētījumus dēvē arī par dubultmaskētiem. Tulk. piez.

[2] dsm (diagnostikas un statistiskās uzskaites rokasgrāmata) ir Amerikas Psihiatru asociācijas izveidota rokasgrāmata, kurā izklāstīta psihisko slimību klasifikācija un to diagnostiskie kritēriji. Tulk. piez.